

**IMPLEMENTASI PROGRAM PESTA HADIAH
DALAM MINAT NASABAH DI BANK SYARIAH INDONESIA
KCP ROGOJAMPI BANYUWANGI**

SKRIPSI



**UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R**

**UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ JEMBER
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
JUNI 2024**

**IMPLEMENTASI PROGRAM PESTA HADIAH
DALAM MINAT NASABAH DI BANK SYARIAH INDONESIA
KCP ROGOJAMPI BANYUWANGI**

SKRIPSI

Diajukan Kepada Universitas Islam Negeri Kiai Haji Achmad Siddiq Jember
Untuk memenuhi salah satu persyaratan memperoleh
Gelar Sarjana Ekonomi (SE)
Fakultas Ekonomi Bisnis Islam
Program Studi Perbankan Syariah

Oleh:

Shella Febriana
NIM : 204105010075



UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R

**UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ JEMBER
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
JUNI 2024**

**IMPLEMENTASI PROGRAM PESTA HADIAH
DALAM MINAT NASABAH DI BANK SYARIAH INDONESIA
KCP ROGOJAMPI BANYUWANGI**

SKRIPSI

diajukan kepada Universitas Islam Negeri Kiai Haji Achmad Siddiq Jember untuk
memenuhi salah satu persyaratan memperoleh
gelar Sarjana Ekonomi (S E)
Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam Program
Studi Perbankan Syariah

Oleh:

Shella Febriana

NIM : 204105010075



Disetujui Pembimbing
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R

M. Daud Rhosvidy, S.E., M.E
NIP/NUP. 198107022023211003

**IMPLEMENTASI PROGRAM PESTA HADIAH
DALAM MINAT NASABAH DI BANK SYARIAH INDONESIA
KCP ROGOJAMPI BANYUWANGI**

SKRIPSI

telah diuji dan diterima untuk memenuhi salah satu
persyaratan memperoleh gelar Sarjana Ekonomi (S.E)
Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam
Program Studi Perbankan Syariah

Hari:
Tanggal:

Tim Penguji

Ketua

Sekretaris


Aminatus Zahriyah, SE., M.Si.
NIP. 198907232019032012


Dr. Adil S/swanto, M.Par.
NIP.1974/1102009021001

Anggota:

1. Dr. Ahmadiono, S.Ag., M.E. ()
2. M. Daud Rhosyidy, S.E., M.E. ()

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJJAH AD SIDDIQ
JEMBER

Menyetujui
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam


Dr. H. Ubaidillah, M. Ag
NIP. 196812261996031001

MOTTO

وَإِنِّي مُرْسِلَةٌ إِلَيْهِم بِهَدِيَّةٍ فَنَظِرَةٌ بِمَ يَرْجِعُ الْمُرْسَلُونَ ﴿٣٥﴾

Artinya : Dan sungguh, aku akan mengirim utusan kepada mereka dengan (membawa) hadiah, dan (aku) akan menunggu apa yang akan dibawa kembali oleh para utusan itu.”(QS. An Naml ayat:35)¹



UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R

¹ Al-Qur'an, 27:35.

PERSEMBAHAN

Alhamdulillah segala puji dan syukur saya panjatkan kepada Allah SWT atas segala rahmat dan karunia-Nya sehingga dengan segala kekurangan penulis dapat menyelesaikan skripsi ini dengan lancar. Dengan segala kerendahan hati, skripsi ini saya persembahkan kepada:

1. Kedua orangtua saya, Mama Sunartik dan Bapak Yoyok Bambang Priyambada. Terimakasih yang tiada hentinya untuk beliau yang selalu berjuang untuk putri kecilnya agar bisa sarjana. Semoga secepatnya bisa membahagiakan Bapak dan Mama. Terimakasih inspirasi dan motivasi dalam hidup saya.
2. Adik saya tercinta Rachel Vivendy yang memberikan dukungan serta semangat bagi penulis untuk menyelesaikan skripsi ini.
3. Almamater UIN Khas Kiai Haji Achmad Siddiq Jember dan Dosen UIN Kiai Haji Achmad Siddiq Jember Khususnya Dosen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam yang telah ikhlas meluangkan waktu dan tenaganya untuk memberikan ilmu kepada penulis.
4. Terimakasih kepada seluruh teman-temanku teman PPL dan KKN yang selalu membantu dan memberikan semangat. Semoga Allah SWT senantiasa membalas kebaikan dan ketulusan hati kalian dalam berteman dan mensupport saya. Teman-teman Perbankan Syariah Khususnya PS 3 angkatan 2020 yang telah menjadi teman seperjuangan dan saling berbagi ilmu selama perkuliahan di UIN Kiai Haji Achmad Siddiq Jember.

KATA PENGANTAR

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

Alhamdulillah puji syukur kehadiran Allah SWT yang telah memberikan rahmat dan karunia-Nya, sehingga penulis dapat menyusun dan menyelesaikan skripsi ini dengan judul “ **Implementasi Program Pesta Hadiah Dalam Minat Nasabah Di Bank Syariah Indonesia KCP Rogojampi Banyuwangi**”.

Sholawat serta salam semoga tetap tercurahkan kepada junjungan kita nabi agung Muhammad SAW yang mana telah memberi syafa'atnya di hari kelak. Tidak ada kemampuan kecuali datangnya dari Allah sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini dengan baik. Mengingat selesainya tugas penulisan ini tidak dapat dilepaskan dari peran berbagai pihak, maka kami haturkan terimakasih dan rasa penghargaan sedalam-dalamnyakepada:

1. Bapak Prof. Dr. H. Hepni, S.Ag., M.M., CPEM. selaku Rektor UIN KHAS Jember yang telah memberi fasilitas yang memadai selama perkuliahan.
2. Bapak Dr. H. Ubaidillah, M. Ag. SELAKU Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN KHAS Jember.
3. Bapak Dr. M. F. Hidayatullah, S.H.I., M.S.I. selaku Ketua Jurusan Ekonomi Islam.
4. Ibu Ana Pratiwi, SE., Ak., MSA. selaku Koordinator Program Studi Perbankan Syariah.

5. Bapak Dr. Abdul Rokhim. S. Ag., M.E.I. selaku Dosen Penasihat Akademik (DPA).
6. Bapak M. Daud Rhosyidy, S.E., M.E. selaku Dosen Pembimbing Skripsi.
7. Seluruh Dosen Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam Universitas Islam Kiai Haji Achmad Siddiq Jember.
8. Pihak BSI Rogojampi Banyuwangi yang telah memberi izin dan membantu pelaksanaan penelitian, serta Nasabah BSI Rogojampi Banyuwangi yang telah memberikan informasi yang dibutuhkan, sehingga dapat membantu dalam penyelesaian skripsi.
9. Semua pihak yang telah membantu penulisan skripsi baik secara langsung ataupun tidak langsung dalam menyelesaikan skripsi ini.

Penulis menyadari bahwa masih banyak kekurangan dalam penyusunan laporan skripsi ini. Oleh sebab itu, kritik dan saran yang bersifat membangun sangat penulis harapkan. Semoga laporan ini dapat memberikan manfaat dan kebaikan bagi kita semua.

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R

Jember, 24 Januari 2024

Penulis

ABSTRAK

Sheila Febriana, M. Daud Rhosyidy, 2024: *Implementasi Program Pesta Hadiah Dalam Minat Nasabah Di Bank Syariah Indonesia KCP Rogojampi Banyuwangi.*

Kata Kunci: Program Pesta Hadiah, Minat, Nasabah

Program Pesta Hadiah adalah program yang diselenggarakan oleh Bank Syariah Indonesia dimana nasabah dapat membuka rekening baru atau melakukan top up pada rekening yang sudah ada. Slogan program hadiah Bank Syariah Indonesia adalah “Tambah Dananya Berbagai Berkahnya”. Program Tabungan Pesta Hadiah juga memungkinkan nasabah untuk membuka rekening di mana saja. Hal ini diharapkan sistem perbankan syariah dapat menjadi solusi bagi para pengusaha yang ingin membuka rekening saat mereka sedang menjalankan usaha. Mereka dapat membuka tabungan hanya dengan menggunakan ponsel dan melakukan verifikasi data diri dengan kartu identitas serta melakukan setoran awal.

Berdasarkan latar belakang diatas, maka peneliti merumuskan permasalahan yang menarik untuk dikaji yaitu : 1) Bagaimana Mekanisme Pemberian Hadiah Program Pesta Hadiah di Bank Syariah Indonesia KCP Rogojampi Banyuwangi.2) Apa Saja Faktor-faktor Yang Mempengaruhi Minat Nasabah Bank Syariah Indonesia Terhadap Program Pesta Hadiah.

Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif dengan jenis penelitian deskriptif. Lokasi penelitian di Jalan Raya Rogojampi No. 189 Dusun Sidomulyo, Gitik, Kecamatan Rogojampi, Kabupaten Banyuwangi, Jawa Timur 68462. Subjek penelitian menggunakan teknik *purposive*. Teknik pengumpulan data menggunakan observasi, wawancara, dan dokumentasi. Analisis data menggunakan reduksi data, penyajian data, dan kesimpulan. Keabsahan data menggunakan triangulasi sumber dan triangulasi teknik.

Hasil dari penelitian ini adalah: 1) Mekanisme pemberian program pesta hadiah di Bank Syariah Indonesia KCP Rogojampi Banyuwangi adalah dengan menawarkan hadiah langsung kepada nasabah yang melakukan setoran sesuai dengan tabel program pesta hadiah. 2) Program pesta hadiah menawarkan berbagai macam hadiah kepada nasabah.

DAFTAR ISI

COVER	i
PERSETUJUAN	ii
PENGESAHAN	iii
MOTTO	iv
PERSEMBAHAN	v
KATA PENGANTAR	vi
ABSTRAK	viii
DAFTAR ISI	ix
DAFTAR TABEL	xi
DAFTAR GAMBAR	xii
BAB I PENDAHULUAN	1
A. Konteks Penelitian	1
B. Fokus Penelitian	7
C. Tujuan Penelitian	7
D. Manfaat Penelitian	8
E. Definisi Istilah	9
F. Sistematika Pembahasan	11
BAB II KAJIAN PUSTAKA	13
A. Penelitian Terdahulu	13
B. Kajian Teori	25
1. Definisi Implementas	25
2. Program Pesta Hadiah	25
3. Minat	32
4. Nasabah	33
BAB III METODE PENELITIAN	35
A. Pendekatan dan Jenis Penelitian.....	35
B. Lokasi Penelitian.....	36
C. Subjek Penelitian.....	36
D. Pengumpulan Data	37

E. Analisis Data	39
F. Keabsahan Data.....	41
G. Tahap-tahap Penelitian Data	42
BAB IV PENYAJIAN DATA DAN ANALISIS	44
A. Gambaran Objek Penelitian	44
B. Penyajian Data dan Analisis.....	55
C. Pembahasan Temuan.....	79
BAB V PENUTUP.....	80
A. Kesimpulan	86
B. Saran.....	87
DAFTAR PUSTAKA	89
LAMPIRAN-LAMPIRAN	
Lampiran 1 : Matriks Penelitian	
Lampiran 2 : Pernyataan Keaslian Tulisan	
Lampiran 3 : Pedoman Wawancara	
Lampiran 4 : Surat Izin Penelitian	
Lampiran 5 : Surat Selesai Penelitian	
Lampiran 6 : Jurnal Kegiatan Penelitian	
Lampiran 7 : Surat Screeaning Turnitin 25%	
Lampiran 8 : Surat Selesai Bimbingan	
Lampiran 9 : Dokumentasi Penelitian	
Lampiran 10 : Biodata Penulis	

DAFTAR TABEL

Tabel 2.1	19
Tabel 4. 1.....	49
Tabel 4. 2.....	65



UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R

DAFTAR GAMBAR

Gambar 4. 1 Logo PT Bank Syariah Indonesia (BSI) Tbk	45
Gambar 4. 2 Dokumentasi Struktur BSI KCP Rogojampi Banyuwangi	48
Gambar 4. 3.....	67
Gambar 4. 4.....	69



UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R

BAB I

PENDAHULUAN

A. Konteks Penelitian

Berdasarkan Undang-undang RI Nomor 10 Tahun 1998 yang dikeluarkan pada tanggal 10 November 1998 tentang Perbankan, Bank didefinisikan sebagai “ entitas bisnis yang mengumpulkan dana dari publik dalam bentuk simpanan dan mendistribusikannya kembali kepada masyarakat dalam bentuk kredit atau bentuk lainnya dengan tujuan untuk meningkatkan kualitas hidup orang banyak”.² Dengan adanya kemajuan dalam perdagangan global, pertumbuhan di sektor perbankan juga mengalami peningkatan yang signifikan karena perkembangan di bidang perbankan erat kaitannya dengan perkembangan perdagangan.³

Bank syariah merupakan tipe bank dengan operasi yang berbeda dari bank biasa. Fitur unik dari bank syariah adalah tidak ada kewajiban bunga bagi nasabah, melainkan menggunakan metode bagi hasil dan kompensasi lain berdasarkan kesepakatan yang telah ditentukan. Prinsip utama bank syariah didasarkan pada Al-Qur'an dan hadits, yang berarti semua produk dan layanan yang ditawarkan harus sejalan dan tidak berlawanan dengan ajaran dalam Al-Qur'an dan hadits Nabi Muhammad SAW.⁴

Bank syariah, yang juga dikenal sebagai bank islam, adalah institusi yang berperan sebagai perantara, yaitu mengalihkan dana dari masyarakat dan

² Kasmir, *Bank Dan Lembaga Keuangan Lainnya- Edisi Revisi 2014*,(Jakarta:RajaGrafindo Persada) hal 24

³ Ibid

⁴ Ismail,*Perbankan Syariah*, (Jakarta:Prenadamedia Group, 2017), hal 23

mendistribusikan kembali dana tersebut kepada masyarakat yang membutuhkan dalam bentuk pembiayaan, bukan berdasarkan prinsip bunga, tetapi berdasarkan prinsip syariah.⁵ Bank syariah pada dasarnya berlaku untuk semua orang atau Universal Syariah hanyalah suatu prinsip atau sistem yang sesuai dengan hukum dan ajaran Islam. Dalam konteks Arsitektur Perbankan Indonesia (API), pengembangan sistem perbankan syariah di Indonesia diimplementasikan melalui kerangka kerja *dual-banking system* atau sistem perbankan ganda. Hal ini ditujukan untuk memberikan alternatif layanan perbankan yang lebih komprehensif kepada masyarakat Indonesia. Dengan kerjasama antara sistem perbankan syariah dan perbankan konvensional, mobilisasi dana masyarakat dapat diperluas, sehingga meningkatkan kapasitas pembiayaan untuk berbagai sektor ekonomi nasional.⁶

Sistem perbankan syariah mengoperasikan sistem yang berbeda dari bank konvensional. Bank syariah memberikan layanan tanpa bunga kepada nasabahnya. Dalam operasional bank syariah, pemberian dan penerimaan bunga dilarang dalam segala jenis transaksi. Bank syariah tidak menerapkan sistem bunga, baik itu bunga yang diterima dari nasabah yang meminjam uang maupun bunga yang dibayarkan kepada penyimpan dana di bank syariah.⁷

Lingkungan pemasaran dapat diartikan sebagai faktor internal dan eksternal yang mempengaruhi kemampuan manajemen pemasaran dalam mengembangkan dan mempertahankan produk-produk bank yang ada. Selain itu, lingkungan pemasaran juga dapat didefinisikan sebagai kapabilitas

⁵ Rudy Haryanto, “*Manajemen Pemasaran Bank Syariah*”, Teori dan Praktik, 2021

⁶ Mei Santi, “*Bank Konvensional VS Bank Syariah*”, Volume 02, Nomor 01, Juni 2015

⁷ Ibid

manajemen pemasaran dalam menciptakan dan mempertahankan transaksi yang sukses dengan target nasabahnya.⁸

BSI KCP Rogojampi atau PT Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Pembantu Rogojampi, Merupakan salah satu dari 20 kantor cabang yang dimiliki oleh BSI Kantor Area Jember Jawa Timur. BSI KCP Banyuwangi Rogojampi Terletak di Jl.Raya Rogojampi No. 189 Gitik Rogojampi Jawa Timur.

Sebelum berganti nama menjadi BSI KCP Banyuwangi Rogojampi, kantor ini dikenal sebagai Bank Syariah Mandiri KCP Rogojampi. Didirikan pada tahun 2011, Bank Syariah Mandiri KCP Rogojampi merupakan salah satu lembaga perbankan syariah yang fokus pada produk pendanaan dan pembiayaan berbasis syariah. Pada tahun 2021, telah terjadi proses *merger* antara bank syariah, yaitu BSM, BNI Syariah, dan BRI Syariah. Sebagai hasil dari *merger* tersebut, Bank Syariah Mandiri KCP Rogojampi mengubah namanya menjadi BSI KCP Rogojampi Banyuwangi dan tetap beroperasi hingga saat ini.⁹

Program Pesta Hadiah adalah program yang diselenggarakan oleh Bank Syariah Indonesia dimana nasabah dapat membuka rekening baru atau melakukan top up pada rekening yang sudah ada. Slogan program hadiah Bank Syariah Indonesia adalah “Tambah Dananya Berbagi Berkahnya”.¹⁰

Program Tabungan Pesta Hadiah juga memungkinkan nasabah untuk

⁸ Kasmir, “*Manajemen Bank*”, hal 91

⁹ Wawancara Pegawai Bank Syariah Indonesia KCP Rogojampi Banyuwangi

¹⁰ Resty ANISA, Adil Afriansyah, “*Rekomendasi Klasifikasi Nasabah BSI Mengikuti Program Pesta Hadiah dan Labbaik Special Gift Menggunakan Algoritma C4.5*”, Jurnal Komputer dan Informatika, Volume 4 Nomor 2 November 2022

membuka rekening di mana saja. Hal ini diharapkan sistem perbankan syariah dapat menjadi solusi bagi para pengusaha yang ingin membuka rekening saat mereka sedang menjalankan usaha. Mereka dapat membuka tabungan hanya dengan menggunakan ponsel dan melakukan verifikasi data diri dengan kartu identitas serta melakukan setoran awal.

Dalam Program Pesta Hadiah ini, nasabah mendapatkan hadiah segera setelah nasabah memenuhi syarat tertentu yang ditetapkan oleh bank. Besaran hadiah yang diterima oleh nasabah akan disesuaikan berdasarkan jumlah *fresh found* atau setoran baru yang nasabah depositkan ke bank. Oleh karena itu, semakin banyak dana yang disimpan nasabah, maka semakin banyak pula nilai hadiah dan hadiah yang akan nasabah dapatkan. Dalam Program ini, bank akan langsung membeli atau menyediakan hadiah yang diinginkan oleh nasabah. Hadiahnya tentunya akan disesuaikan dengan kebutuhan dan keinginan nasabah. Modal untuk membeli hadiah yang akan diberikan kepada nasabah dalam program pesta hadiah ini sudah disiapkan oleh bank sebelum program dimulai. Dengan kata lain, dana hadiah yang akan digunakan untuk membeli hadiah sudah tersedia sebelum program ini dijalankan oleh bank.¹¹

Hadiah adalah suatu bentuk pemberian barang atau hak milik tanpa meminta kompensasi, biasanya diberikan kepada seseorang untuk menghormati atau menghargainya. Dalam kamus besar Indonesia, hadiah diartikan sebagai tanda penghargaan atau kenang-kenangan yang diberikan kepada seseorang. Hadiah juga bisa menjadi alat untuk mempererat hubungan

¹¹ Hasil Wawancara, Bapak Gilang Ramadhan, Bank Syariah Indonesia KCP Rogojampi Banyuwangi pada tanggal 19 Februari 2024

dan menciptakan rasa cinta kasih antara pemberi dan penerima hadiah. Hadiah bisa dibagi menjadi empat jenis, yaitu:

1. Hadiah dari perusahaan
2. Hadiah dari kompetisi
3. Hadiah dari pembelian produk

Dalam konteks perbankan hadiah yang biasa diterapkan adalah hadiah dari pembelian produk dan hadiah dari perusahaan.

Minat adalah faktor internal yang belum diwujudkan dalam bentuk aksi. Untuk membangkitkan minat menabung di Bank Syariah Indonesia, peneliti menekankan pentingnya pemahaman tentang pengetahuan dan produk yang ditawarkan oleh Bank Syariah Indonesia. Pemahaman ini dapat menimbulkan ketertarikan untuk menabung bagi calon nasabah dan membantu mempertahankan nasabah yang sudah ada. Meskipun Bank Syariah Indonesia mungkin masih baru bagi beberapa orang dan masih dikenal sebagai Bank Mandiri Syariah, Bank Negara Indonesia Syariah, Bank Rakyat Indonesia Syariah, Bank Syariah Indonesia harus terus melakukan sosialisasi dan memahami kebutuhan, keinginan, perilaku, dan preferensi nasabah atau calon nasabah. Hal ini penting untuk mempertahankan dan meningkatkan pangsa pasar Bank Syariah Indonesia.

Peneliti memilih judul ini karena melihat adanya tingkat pemahaman yang rendah di kalangan nasabah dan calon nasabah tentang lembaga keuangan syariah. Kurangnya pengetahuan ini disebabkan oleh minimnya sosialisasi tentang perbankan syariah, khususnya terkait risiko bunga atau riba

dalam perbankan syariah. Akibatnya pemahaman nasabah dan calon nasabah tentang lembaga keuangan syariah masih kurang. Banyak calon nasabah yang beranggapan bahwa sistem yang dijalankan oleh lembaga keuangan syariah tidak berbeda jauh dengan sistem yang dijalankan oleh lembaga keuangan non syariah atau bank konvensional.

Dalam penelitian ini, penulis memilih Bank Syariah Indonesia KCP Rogojampi Banyuwangi sebagai objek penelitian. Pemilihan ini didasarkan pada pengamatan langsung bahwa pengetahuan nasabah sangat penting untuk diteliti, karena pengetahuan yang dimiliki oleh nasabah atau calon nasabah dapat mempengaruhi minat mereka dalam menabung di Bank Syariah Indonesia KCP Rogojampi Banyuwangi. Pengetahuan merupakan faktor yang berhubungan dengan pola pikir seseorang dan dapat memengaruhi minat mereka dalam menabung dan menggunakan produk atau layanan bank. Tanpa pengetahuan yang memadai, calon nasabah tidak akan tertarik untuk menabung di Bank Syariah Indonesia.

Pemilihan objek penelitian ini fokus pada Bank Syariah Indonesia KCP Rogojampi Banyuwangi. Hal ini karena peneliti tertarik dengan program pesta hadiah yang ada di bank tersebut dan ingin melakukan penelitian yang lebih mendalam terkait program pesta hadiah tersebut. Selain itu, Bank Syariah Indonesia KCP Rogojampi Banyuwangi juga memiliki Program Pesta Hadiah yang menjadi salah satu produk yang menarik perhatian peneliti.

Berdasarkan latar belakang tersebut penulis memilih judul “**Implementasi Program Pesta Hadiah Dalam Minat Nasabah Di Bank Syariah Indonesia KCP Rogojampi Banyuwangi**”.

B. Fokus Penelitian

Dalam penelitian kualitatif, perumusan masalah dikenal sebagai fokus penelitian. Bagian ini mencakup semua pertanyaan yang ingin dijawab melalui proses penelitian. Perumusan masalah harus disusun dengan jelas, tegas, spesifik, dan dapat dioperasikan dalam bentuk kalimat tanya.¹²

Berdasarkan dari uraian latar belakang tersebut, terdapat beberapa fokus penelitian yang jadi masalah yang akan dikaji, sebagai berikut :

1. Bagaimana Proses Perencanaan Program Pesta Hadiah di Bank Syariah Indonesia KCP Rogojampi Banyuwangi?
2. Bagaimana Mekanisme Program Pesta Hadiah di Bank Syariah Indonesia KCP Rogojampi Banyuwangi?
3. Apa Saja Faktor-faktor Yang Mempengaruhi Minat Nasabah Bank Syariah Indonesia Terhadap Program Pesta Hadiah?

C. Tujuan Penelitian

Tujuan penelitian adalah gambaran mengenai arah yang ingin dicapai dalam melakukan penelitian. Tujuan penelitian harus berkaitan dengan masalah-masalah yang telah dirumuskan sebelumnya.¹³ Adapun tujuan dari penelitian ini adalah :

¹² Tim penyusun, *Pedoman Penulisan Karya Imiah*, (Jember : IAIN Jember Press, 2020), hlm 90

¹³ Ibid

1. Untuk Mengetahui Proses Perencanaan Program Pesta Hadiah di Bank Syariah Indonesia KCP Rogojampi Banyuwangi
2. Untuk Mengetahui Mekanisme Pemberian Program Pesta Hadiah di Bank Syariah Indonesia KCP Rogojampi Banyuwangi.
3. Untuk Mengetahui Apa Saja Faktor-faktor Yang Mempengaruhi Minat Nasabah Bank Syariah Indonesia Terhadap Program Pesta Hadiah.

D. Manfaat Penelitian

Manfaat penelitian mencakup kontribusi yang diberikan setelah penelitian selesai dilakukan. Manfaat penelitian terdiri dari manfaat teoritis dan praktis, baik bagi peneliti, instansi, maupun masyarakat ini secara realistis.¹⁴ Berikut adalah manfaat dari penelitian ini:

1. Manfaat Teoritis

Manfaat teoritis adalah manfaat yang terkait dengan pengembangan teori pembelajaran dalam jangka panjang.¹⁵ Adapun manfaat teoritis sebagai berikut:

- a. Penelitian ini diharapkan dapat memberikan pemahaman dan pengetahuan yang lebih dalam terkait Implementasi Program Pesta Hadiah Dalam Minat Nasabah Di Bank Syariah Indonesia KCP Rogojampi Banyuwangi.
- b. Hasil penelitian ini dapat digunakan sebagai dasar untuk penelitian-penelitian selanjutnya, sehingga dapat terjadi perkembangan dan penerapan yang lebih baik dari peneliti yang berkaitan dengan topik “

¹⁴ Tim Penyusun, *Pedoman Karya Tulis Ilmiah*, (Jember : IAIN 2020), hlm 91

¹⁵ Pengertian Manfaat teoritis dan Manfaat Praktis”, <https://repo.undiksha.ac.id> (2019), Diakses Jum'at 13 Oktober 2023

Implementasi Program Pesta Hadiah Dalam Minat Nasabah Di Bank Syariah Indonesia KCP Rogojampi Banyuwangi”.

2. Manfaat Praktis

Manfaat praktis adalah memberikan dampak langsung pada komponen-komponen pembelajaran.¹⁶ Adapun manfaat praktis sebagai berikut:

a. Bagi Peneliti

Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat dan pemahaman yang lebih baik serta perkembangan ilmu bagi peneliti terkait Implementasi Program Pesta Hadiah Dalam Minat Nasabah Di Bank Syariah Indonesia KCP Rogojampi Banyuwangi.

b. Untuk Universitas

Penelitian ini akan memberikan kontribusi pengetahuan ilmiah dari penulis kepada Universitas Islam Negeri Kiai Haji Achmad Siddiq Jember dan dapat dimanfaatkan untuk keperluan akademis.

c. Untuk Institusi/Bank

Hasil penelitian ini diharapkan dapat digunakan sebagai evaluasi bagi Bank Syariah Indonesia KCP Rogojampi Banyuwangi dalam mempengaruhi nasabah untuk memilih Produk Pesta Hadiah.

E. Definisi Istilah

Definisi Istilah adalah penjelasan tentang pengertian istilah-istilah penting yang menjadi perhatian peneliti dalam judul penelitian. Tujuannya

¹⁶ Ibid

adalah agar tidak terjadi kesalahpahaman terhadap makna istilah sebagaimana dimaksud oleh peneliti.¹⁷ Berikut adalah penjelasan mengenai beberapa istilah yang digunakan dalam penelitian ini:

1. Implementasi

Implementasi berasal dari bahasa Inggris “ *to Implement*” yang berarti menyediakan sarana untuk melaksanakan sesuatu dan memberikan efek praktis terhadap sesuatu. Secara umum, implementasi adalah tindakan yang dilakukan oleh individu, kelompok, atau instansi untuk mencapai tujuan yang telah ditetapkan dalam kebijakan.¹⁸

2. Program Pesta Hadiah

Hadiah adalah pemberian penghormatan atau ganjaran kepada seseorang sebagai bentuk penghargaan. Dalam konteks penelitian ini, program Pesta Hadiah adalah program yang menawarkan hadiah kepada nasabah berdasarkan jumlah dana yang mereka setorkan atau top up ke rekening mereka.¹⁹

3. Minat

Minat adalah keinginan, kesukaan, dan kehendak seseorang terhadap suatu objek atau aktivitas. Minat merupakan dorongan internal

¹⁷ Tim penyusun, 91

¹⁸ Universitas Medan Area “ *Pengertian Implementasi*”(2016) Hlm 10

¹⁹ http://digilib.uinsa.ac.id/1079/3/bab%202/pesta_hadiah2020 . Diakses pada tanggal 14 Oktober 2023

dalam diri seseorang untuk mencapai tujuan tertentu. Minat dapat mempengaruhi pilihan dan keputusan seseorang.²⁰

4. Nasabah

Nasabah adalah individu atau perusahaan yang menggunakan jasa perbankan, termasuk dalam hal ini pembelian, penyewaan, dan layanan jasa perbankan. Nasabah memiliki peran penting dalam industri perbankan, di mana dana yang disimpan oleh nasabah di bank merupakan sumber daya penting dalam operasional bank.²¹

F. Sistematika Pembahasan

Sistematika pembahasan dalam skripsi terdiri dari beberapa bab yang mengikuti alur deskriptif.²² Berikut adalah struktur bab yang akan dijelaskan dalam skripsi ini::

Bab I: Pendahuluan Pada bab ini akan dijelaskan mengenai pendahuluan penelitian, termasuk konteks penelitian, tujuan penelitian, manfaat penelitian, definisi istilah yang digunakan, dan sistematika pembahasan yang akan diikuti dalam skripsi ini.

Bab II: Kajian Pustaka, Pada Bab ini akan dibahas mengenai kajian pustaka, termasuk penelitian terdahulu yang telah dilakukan dalam bidang yang sama dan teori-teori yang relevan yang akan digunakan dalam penelitian ini. Kajian pustaka ini bertujuan untuk memperkuat

²⁰ Amer Soltan Apdul Azis, “Strategi Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Palangka Raya 2 Dalam Menarik Minat Nasabah Melalui Pembukaan Rekening Online”, Hal 30

²¹ Mislah Hayati Nasution, Sutisna, “Faktor-faktor Yang Mempengaruhi Minat Nasabah Terhadap Internet Banking”, Jurnal Nisbah, Vol 1 Nomor 1 Tahun 2015

²² Tim penyusun, 91

landasan teori dan memberikan pemahaman yang lebih mendalam tentang topik penelitian.

Bab III: Metodologi Penelitian, Pada Bab ini akan dijelaskan mengenai metode penelitian yang digunakan, termasuk jenis penelitian yang dilakukan, subjek penelitian, teknik pengumpulan data, teknik analisis data yang diterapkan. Metode penelitian ini penting untuk memastikan kevalidan dan keobjektifan penelitian.

Bab IV: Bab ini akan menyajikan hasil penyajian data dan analisis. Peneliti akan menampilkan data yang telah dikumpulkan dan melakukan analisis terhadap data tersebut. Hasil analisis akan disajikan secara deskriptif dan dihubungkan dengan rumusan masalah yang telah ditetapkan sebelumnya.

Bab V: Penutup Pada Bab ini, peneliti akan menyimpulkan temuan-temuan yang telah diperoleh dari penelitian ini dan memberikan saran-saran berdasarkan hasil pembahasan pada bab sebelumnya. Bab penutup ini merupakan akhir dari hasil penelitian yang telah dilakukan.

BAB II

KAJIAN PUSTAKA

A. Penelitian Terdahulu

Pada bab ini, akan disajikan hasil dari pengumpulan data dan analisis yang telah dilakukan oleh peneliti. Data yang telah dikumpulkan akan dianalisis secara deskriptif dan dihubungkan dengan rumusan masalah yang telah ditetapkan sebelumnya.²³ Berikut ini adalah rangkuman dari hasil penelitian sebelumnya yang telah disebutkan:

1. Skripsi yang ditulis oleh Nabila Jurusan Ekonomi Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Sunan Ampel Surabaya 2023. Skripsi yang berjudul “ Pengaruh Pengetahuan Nasabah dan Inovasi Produk Pesta Hadiah Terhadap Minat Nasabah Dalam Menabung Pada Bank Syariah Indonesia KCP Surabaya Ampel Mas Mansyur”.²⁴

Penelitian ini menggunakan metode kuantitatif dengan pendekatan survey dan teknik pengambilan sampel non-probabilitas. Hasil penelitian ini menyarankan Bank Syariah Indonesia untuk sosialisasi yang lebih luas dan menyebarkan informasi terkait produk tabungan dan program pesta hadiah.

Perbedaan yang ada pada penelitian sebelumnya dan penelitian saat ini terletak pada Metode yang digunakan. Metode yang digunakan peneliti

²³ Tim penyusun, 91

²⁴ Nabila, “*Pengaruh Pengetahuan Nasabah dan Inovasi Produk Pesta Hadiah Terhadap Minat Nasabah Dalam Menabung Pada Bank Syariah Indonesia KCP Surabaya Ampel Mas Mansyur*”, (Skripsi UNESA, 2023)

saat ini adalah metode kualitatif. Persamaan yang ada penelitian ini dapat dilihat terkait pembahasan dan Objek sama-sama Bank Syariah Indonesia.

2. Skripsi oleh Khusnul (2023) tentang “ Peran Iklan Dalam Meningkatkan Minat Menabung Masyarakat Di Bank Syariah KCP Barru”.²⁵

Penelitian ini menggunakan metode kualitatif deskriptif dengan pengumpulan data melalui observasi, wawancara, dan dokumentasi. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa penggunaan media iklan oleh Bank Syariah KCP barru memiliki dampak positif dalam meningkatkan minat menabung masyarakat.

Persamaan dalam penelitian ini adalah sama-sama menggunakan variabel metode kualitatif. Sedangkan Perbedaan dalam penelitian ini adalah membahas tentang peran iklan dalam meningkatkan minat nabung masyarakat. Sedangkan peneliti membahas tentang implementasi program pestahadiah minat nabung nasabah.

3. Skripsi Oleh Nidaul (2023) Tentang “Efektivitas Program Panen Hadiah Simpedes Dalam Penguatan Loyalitas Nasabah Di Bank BRI Kantor Cabang Jember”.²⁶

Penelitian ini menggunakan metode kualitatif dengan metode deskriptif, wawancara, dan dokumentasi. Hasil penelitian ini bertujuan Untuk memahami sejauh mana efektivitas Program Panen Hadiah Simpedes di Bank BRI Kantor Cabang Jember.

²⁵ Khusnul Khatima Sakka, “ *Peran Iklan Dalam Meningkatkan Minat Nabung Masyarakat di Bank Syariah KCP Baru*”, (Skripsi, IAIN PAREPARE, 2023)

²⁶ Nidaul Maliha, “*Efektivitas Program Panen Hadiah Simpedes Dalam Penguatan Loyalitas Nasabah Di Bank BRI Kantor Cabang Jember*”(Skripsi UIN Khas Jember, 2023)

Perbedaan yang ada pada penelitian sebelumnya dan penelitian saat ini terletak pada Objek. Objek yang dilakukan peneliti saat ini adalah Bank Syariah Indonesia KCP Rogojampi Banyuwangi. Persamaan yang ada penelitian ini dapat dilihat terkait Metode dan pembahasan yang mana sama-sama membahas tentang Program Pesta Hadiah.

4. Skripsi Oleh Dewi (2023) tentang “ Implementasi Strategi Marketing Pemberian Hadiah Dalam Menarik Nsabah Baru Di Bank BRI Kantor Cabang Jember”.²⁷

Penelitian ini menggunakan metode penelitian kualitatif dengan pendekatan lapangan. Temuan dari penelitian ini menunjukkan bahwa Bank BRI Kantor Cabang Jember menggunakan strategi pemasaran yang beragam untuk menarik minat nasabah baru melalui program Panen Hadiah Simpedes. Terdapat kesamaan dengan penelitian terdahulu yang juga membahas tentang implementasi, namun perbedaannya adalah penelitian terdahulu lebih fokus pada pemberian hadiah di Bank secara umum.

5. Skripsi oleh Bella (2023) tentang “Analisis Implementasi Fatwa DSN-MUI No. 86/DSN-MUI/XII/2012 Tentang Hadiah Dalam Penghimpunan Dana Lembaga Keuangan Syariah Pada Program Pesta Hadiah Di Bank Syariah Indonesia KCP Kota Baru”.²⁸

²⁷ Dewi Manda Shapira, “ *Implementasi Strategi Marketing Pemberian Hadiah Dalam Menarik Nasabah Baru Di Bank BRI Kantor Cabang Jember*”, (Skripsi UIN Khas Jember, 2023)

²⁸ Bella Dhita Aldamara, “ *Analisis IPenerapan Fatwa DSN-MUI NO: 86/DSN-MUI/XII/2012 Tentang Hadiah Dalam Penghimpunan Dana Lembaga Keuangan Syariah Pada Program Pesta Hadiah (STUDI PADA PT BANK SYARIAH INDONESIA KCP KOTA BARU).*”,(Skripsi UIN Antasari, Banjarmasin, 2023).

Penelitian ini menggunakan metode lapangan dengan pengumpulan data melalui wawancara dan dokumentasi. Hasil penelitian ini menyoroti Implementasi fatwa DSN-MUI No.86/DSN-MUI/XII/2012 di Bank Syariah Indonesia KCP Kota Baru terkait pemberian hadiah dalam program pesta hadiah.

Persamaan yang ada penelitian ini dapat dilihat terkait pembahasan yang sama-sama membahas tentang minat nabung, dan Objek sama-sama Bank Syariah Indonesia.

6. Jurnal oleh Resty dan Aidil (2022) tentang “ Rekomendasi Klasifikasi Nasabah BSI Mengikuti Program Pesta Hadiah Dan Labaik Special Gift Menggunakan Algoritma C4.5 Di Bank Syariah Indonesia kcp Bintaro Kebayoran Arcade 1”.²⁹

Penelitian ini menggunakan algoritma C4.5 dalam mengklasifikasikan data nasabah. Fokus penelitian ini berbeda dengan penelitian saat ini , namun keduanya membahas tetang program pesta hadiah.

7. Skripsi oleh Anisa (2021) tentang “Implementasi Pesta Hadiah Tabungan di Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Curup Berdasarkan Fatwa DSN-MUI No.86/DSM-MUI/XII/2012”.³⁰

²⁹ Resty Annisa, Aidil Alfiransyah, “*Rekomendasi Klasifikasi Nasabah BSI Mengikuti Program Pesta Hadiah dan Labaik Special Gift Menggunakan Algoritma C4.5*”, Jurnal Komputer dan Informatika, Volume 4 Nomor 2 November 2022.

³⁰ Anisa Andalasti, “ *Implementasi Pesta Hadiah Tabungan di Bank Syariah Mandiri (BSM) Kantor Cabang Curup (FATWA DSN MUI NOMOR: 86/DSN-MUI/XII/2012)*” (Skripsi, IAIN CURUP, 2021)

Penelitian ini menggunakan metode kualitatif dengan pengumpulan data melalui observasi, wawancara, dan dokumentasi. Hasil penelitian ini mendeskripsikan mekanisme pemberian hadiah dalam Program Pesta Hadiah di Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Curup.

Perbedaan yang ada pada penelitian sebelumnya dan penelitian saat ini terletak pada Objek. Objek yang dilakukan peneliti saat ini adalah Bank Sayraih Indonesia KCP Rogojampi Banyuwangi. Persamaan yang ada penelitian ini dapat dilihat terkait Metode dan pembahasan yang mana sama-sama membahas tentang Implementasi Program Pesta Hadiah.

8. Skripsi oleh Maria (2020) tentang “Prosedur Pemberin Hadiah Pada Akad Mudharabah Di BMT UGT Sidogiri Cabang Wirolegi Kecamatan Sumbersari Kabupaten Jember”.³¹

Penelitian ini menggunakan metode kualitatif dengan pengumpulan data melalui observasi, wawancara, dan dokumentasi. Hasil penelitian ini dalam BMT UGT Sidogiri Cabang Wirolegi, prosedur pemberian hadiah dapat dijelaskan sebagai berikut:

Perbedaan yang ada pada penelitian sebelumnya siddi dan penelitian saat ini terletak pada Objek dan Pembahasan. Objek yang dilakukan peneliti saat ini adalah Bank Sayraih Indonesia KCP Rogojampi Banyuwangi.dan Pembahasan peneliti Membahas Tentang Program Pesta Hadiah.

³¹ Maria Ulfa, “*Prosedur Pemberian Hadiah Pada Akad Mudharabah Studi Kasus di BMT UGT Sidogiri Cabang Wirolegi Kecamatan Sumbersari Kabupaten Jember*”.(Skripsi, IAIN Jember, 2020)

9. Skripsi yang ditulis oleh Wardatul Hasanah (2020) berjudul “Implementasi Marketing Mix Pada Produk Tabungan Utama Di Bank Mega Syariah KCP Jember”.³²

Penelitian ini menggunakan metode penelitian deskriptif. Metode pengumpulan data yang digunakan meliputi observasi, wawancara, dan dokumentasi. Temuan dari penelitian ini menunjukkan bahwa implementasi marketing mix pada tabungan utama Bank Mega Syariah telah optimal, namun masih terdapat kekurangan yang perlu ditambahkan dalam memasarkan produk tersebut. Penelitian ini memiliki kesamaan dengan penelitian terdahulu dalam hal pembahasan mengenai implementasi, namun perbedaannya terletak pada fokus permasalahan. Jika penelitian terdahulu fokus pada permasalahan produk tabungan utama di Bank Mega Syariah, penelitian ini fokus pada permasalahan Program Pesta Hadiah Minat Nasabah di Bank Syariah Indonesia KCP Rogojampi Banyuwangi.

10. Jurnal oleh Lisa, Muhammad, Putri, dan Muhammad tentang “Pemilihan Nasabah Penerima Hadiah Doorprize Menggunakan Metode *Promethee* Di Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Pematangsiantar”.³³ Penelitian ini menggunakan metode *Promethee* dalam menentukan prioritas dalam

³² Wardatul Hasanah, “Implementasi Marketing Mix pada Produk Tabungan Utama di Bank Mega Syariah KCP Jember”(Skripsi, IAIN Jember, 2020)

³³ Lisa Andrianti, Muhammad Ilham, Putri Ayu Indah Sari, dan Muhammad Ridwan Lubis, “Pemilihan Nasabah Penerima Hadiah Doorprize Menggunakan Metode *Promethee* (Studi Kasus Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Pematangsiantar)”, Jurnal Resistor, Vol.2 No 1- April (2019).

analisis multikriteria. Fokus penelitian ini berbeda dengan penelitian saat ini, namun keduanya membahas tentang pemberian hadiah.

Tabel 2. 1

Tabulasi Penelitian Terdahulu

NO	Nama, Judul, Tahun	Persamaan	Perbedaan
1.	Nabila , “ Pengaruh Pengetahuan Nasabah dan Inovasi Produk Pesta Hadiah Terhadap Minat Nasabah Dalam Menabung Pada Bank Syariah Indonesia KCP Surabaya Ampel Mas Mansyur”, (2023).	Persamaan antara penelitian 1 dengan penelitian ni adalah sama-sama meneliti tentang Program Pesta Hadiah.	Perbedaanya dengan penelitian ini menggunakan metode kuantitatif pengumpulan data yang digunakan pendekatan survey dan teknik pengambilan sampel yaitu Non Probability Sampling dan jenis teknik Purposive Sampling Sedangkan penelitian ini menggunakan metode kualitatif.
2.	Khusnul Khatima Sakka , “ Peran Iklan Dalam Meningkatkan Minat Nabung Masyarakat di Bank Syariah KCP Barru”, (2023).	Persamaan dalam penelitian ini adalah sama-sama menggunakan variabel metode kualitatif .	Perbedaan dalam penelitian ini adalah membahas tentang peran iklan dalam meningkatkan minat nabung masyarakat. Sedangkan peneliti membahas tentang implementasi program pesta hadiah minat nabung nasabah.

NO	Nama, Judul, Tahun	Persamaan	Perbedaan
3.	Nidaul Ulama , “ Efektivitas Program Panen Hadiah Simpedes Dalam Penguatan Loyalitas Nasabah Di Bank BRI Kantor Cabang Jember”, (2023)	Persamaan dalam penelitian ini dengan penelitian yang akan diteliti yaitu sama-sama membahas tentang program pesta hadiah.	Perbedaan penelitian ini penelitian meneliti di Bank BRI Kantor Cabang Jember. Sedangkan peneliti meneliti di Bank Syariah Indonesia KCP Rogojampi Banyuwangi.
4.	Dewi Manda Shapira, “Implementasi Strategi Marketing Pemberian Hadiah Dalam Menarik Nasabah Baru Di Bank BRI Kantor Cabang Jember”, (2023).	Persamaan dalam penelitian ini dengan penelitian yang akan diteliti yaitu sama-sama membahas tentang Implementasi dan Hadiah.	Perbedaan penelitian ini terletak pada fokusnya. Penelitian ini membahas tentang implementasi strategi pemasaran pemberian hadiah dalam menarik nasabah baru di Bank BRI Kantor Cabang Jember, sedangkan penelitian sebelumnya membahas tentang implementasi Program Pesta Hadiah dalam minat nasabah di Bank Syariah Indonesia KCP Rogojampi Banyuwangi.

NO	Nama, Judul, Tahun	Persamaan	Perbedaan
5.	Bella Dhita , “ Analisis IPenerapan Fatwa DSN-MUI NO: 86/DSN-MUI/XII/2012 Tentang Hadiah Dalam Penghimpunan Dana Lembaga Keuangan Syariah Pada Program Pesta Hadiah (STUDI PADA PT BANK SYARIAH INDONESIA KCP KOTA BARU)”, (2023).	Persamaan dalam penelitian ini dengan penelitian yang akan diteliti yaitu sama-sama membahas tentang program pesta hadiah.	Perbedaan penelitian ini adalah membahas peneliti terdahulu fokus tentang Analisis IPenerapan Fatwa DSN-MUI NO: 86/DSN-MUI/XII/2012 Tentang Hadiah Dalam Penghimpunan Dana Lembaga Keuangan Syariah Pada Program Pesta Hadiah (STUDI PADA PT BANK SYARIAH INDONESIA KCP KOTA BARU). Sedangkan peneliti membahas tentang Implementasi Program Pesta Hadiah Dalam Minat Nasabah Di Bank Syariah Indonesia KCP Rogojampi Banyuwang
6.	Resty Annisa dan Aidil Afriansyah “ Rekomendasi Klasifikasi Nasabah BSI Mengikuti Program Pesta Hadiah dan Labaik <i>Special Gift</i> Menggunakan Algoritma C4.5”(2022).	Penelitian terdahulu dan penelitian ini sama-sama membahas tentang Program Pesta Hadiah.	Perbedaannya terletak pada fokus penelitian yang lebih spesifik pada kegiatan nabung nasabah di Bank Syariah Indonesia

NO	Nama, Judul, Tahun	Persamaan	Perbedaan
			KCP Rogojampi Banyuwangi.
7.	Anisa Andalasti , “ Implementasi Pesta Hadiah Tabungan di Bank Syariah Mandiri (BSM) Kantor Cabang Curup (FATWA DSN MUI NOMOR: 86/DSN-MUI/XII/2012)”, (2021).	Persamaan yang ada penelitian ini dapat dilihat terkait Metode dan pembahasan yang mana sama-sama membahas tentang Implementasi Program Pesta Hadiah	perbedaannya terletak pada Metode Penelitiannya dan pembahasannya pada penelitian tersebut peneliti menggunakan metode algoritma C4.5 sedangkan fokus penelitiannya menggunakan metode Kualitatif. Dan perbedaan yang kedua adalah peneliti fokus membahas tentang Rekomendasi Klasifikasi Nasabah BSI Mengikuti Program Pesta Hadiah dan Labaik <i>Special Gift</i> Menggunakan Algoritma C4.5 PT Bank Syariah Indonesia KCP Bintaro Kebayonan Arcade 1 sedangkan peneliti fokus penelitian “Implementasi Program Pesta Hadiah Dalam Minat Nasabah Di Bank Syariah

NO	Nama, Judul, Tahun	Persamaan	Perbedaan
			Indonesia KCP Rogojampi Banyuwang”
8.	Maria Ulfa , “ Prosedur Pemberian Hadiah Pada Akad Mudharabah Studi Kasus di BMT UGT Sidogiri Cabang Wirolegi Kecamatan Sumbersari Kabupaten Jember”, (2021).	Persamaan dalam penelitian ini dengan penelitian yang akan diteliti yaitu sama-sama membahas tentang Hadiah	perbedaannya terletak pada fokus permasalahan, jika penelitian terdahulu fokus permasalahan Dalam konteks studi kasus di BMT UGT Sidogiri Cabang Wirolegi, prosedur pemberian hadiah pada akad mudharabah dapat dijelaskan sebagai berikut. Sedangkan peneliti sekarang fokus pada Implementasi Program Pesta Hadiah Dalam Minat Nasabah Di Bank Syariah Indonesia KCP Rogojampi Banyuwang
9.	Wardatul Hasanah, “Implementasi Marketing Mix pada Produk Tabungan Utama di Bank Mega Syariah KCP Jember”, (2020).	Persamaan antara penelitian ini dengan penelitian terdahulu adalah keduanya membahas tentang implementasi.	Perbedaan antara penelitian ini dengan penelitian terdahulu terletak pada fokus permasalahannya. Jika penelitian terdahulu fokus pada permasalahan produk tabungan utama di Bank Mega Syariah,

NO	Nama, Judul, Tahun	Persamaan	Perbedaan
			penelitian ini fokus pada permasalahan implementasi Program Pesta Hadiah dalam minat nasabah di Bank Syariah Indonesia KCP Rogojampi Banyuwangi.
10.	Lisa Andrianti, Muhammad Ilham, Putri Ayu Indah Sari, dan Muhammad Ridwan Lubis, “Pemilihan Nasabah Penerima Hadiah Doorprize Menggunakan Metode Promethee (Studi Kasus Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Pematangsiantar)”, (2019).	Pada persamaan peneliti terdahulu dengan peneliti sekarang adalah persamaanya adalah sama-sama membahas tentang Hadiah.	Perbedaannya adalah pada variabel Metode penelitiannya dan peneliti terdahulu fokus pada Pemilihan Nasabah Penerima Hadiah Doorprize Menggunakan Metode Promethee (Studi Kasus Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Pematangsiantar). Sedangkan peneliti sekarang fokus meneliti pada Implementasi Program Pesta Hadiah Dalam Minat Nasabah Di Bank Syariah Indonesia KCP Rogojampi Banyuwang

Sumber: Data Diolah dari penelitian Terdahulu, 2023

Berdasarkan tabel dan dan pemaparan yang diberikan, penelitian ini memiliki persamaan dengan penelitian sebelumnya dalam hal pembahasan tentang Program Pesta Hadiah. Namun, terdapat perbedaan dalam hal objek penelitian dan metode penelitian yang digunakan.

Penelitian ini memiliki persamaan dengan penelitian sebelumnya dalam hal pembahasan tentang Program Pesta Hadiah. Artinya, kedua sama-sama membahas tentang program pesta hadiah.

Dengan demikian, meskipun terdapat persamaan dalam pembahasan tentang Program Pesta Hadiah, penelitian ini memiliki perbedaan dalam objek penelitian dan metode penelitian yang digunakan.

B. Kajian Teori

Pada bagian ini, akan dibahas mengenai teori-teori yang digunakan sebagai panduan dalam penelitian. Diskusi teori yang relevan dengan penelitian secara lebih rinci dan mendalam akan membantu peneliti untuk memperoleh pemahaman yang lebih mendalam mengenai masalah yang ingin dipecahkan sesuai dengan rumusan masalah dan tujuan penelitian.³⁴

1. Definisi Implementasi

Implementasi adalah langkah eksekusi dari suatu rencana yang telah disusun secara cermat dan terperinci. Biasanya, implementasi dilakukan setelah tahap perencanaan dianggap sudah optimal. Menurut Fullan (2016) menyatakan bahwa implementasi adalah proses pelaksanaan ide, program, atau serangkaian kegiatan baru dengan tujuan agar orang

³⁴ Tim penyusun, *pedoman karya tulis ilmiah*, (Jember : IAIN Jember press, 2020), hlm 92

lain dapat menerima dan mengadopsi perubahan tersebut.³⁵ Berikut adalah beberapa tujuan implementasi:

1. utama implementasi Tujuan adalah untuk melaksanakan rencana yang telah disusun dengan cermat, baik oleh individu maupun kelompok.
2. Untuk menguji serta mendokumentasikan suatu prosedur dalam penerapan rencana atau kebijakan.
3. Untuk mewujudkan tujuan-tujuan yang hendak dicapai dalam perencanaan atau kebijakan yang telah dirancang.
4. Untuk mengetahui kemampuan masyarakat dalam menerapkan suatu kebijakan atau rencana sesuai dengan yang diharapkan.
5. Untuk mengetahui tingkat keberhasilan suatu kebijakan atau rencana yang telah dirancang demi perbaikan atau peningkatan mutu.³⁶

Tahapan implementasi pada perencanaan, kualitas, dan pelaksanaan (planning, quality, dan actually) dalam program pesta hadiah di bank syariah dapat meliputi langkah-langkah berikut:

1. Perencanaan Program Pesta Hadiah:

- a. Pembentukan tim penyelenggara
- b. Penetapan tujuan dan target hadiah
- c. Perencanaan anggaran dan lokasi acara
- d. Penyusunan program acara dan agenda

2. Kualitas Hadiah yang Diberikan:

- a. Pemilihan hadiah yang sesuai dengan prinsip syariah

³⁵ Fullan, Konteks Implementasi Berbasis Kurikulum (Jakarta: Grasindo, 2002)

³⁶ Santoso, S. (2018). Implementasi Kebijakan Publik: Teori, Konsep, dan Aplikasi. Rajawali Pers.

- b. Memastikan kualitas dan keberlanjutan hadiah
 - c. Menjamin transparansi dan keadilan dalam penyaluran hadiah
3. Pelaksanaan Program Pesta Hadiah:
- a. Pelaksanaan acara sesuai dengan jadwal yang telah ditetapkan
 - b. Pengumuman pemenang dengan jelas dan transparan
 - c. Evaluasi dan pembelajaran untuk perbaikan di masa mendatang
2. Program Pesta Hadiah

Hadiah adalah pemberian atau hibah yang dilakukan secara sukarela untuk mendekatkan diri kepada Allah SWT tanpa mengharapkan balasan apapun.³⁷ Menurut Kotler dan Keller (2020) menyatakan bahwa hadiah juga merupakan salah satu alat promosi yang digunakan untuk memenangkan uang tunai, perjalanan, atau barang sebagai hasil pembelian suatu produk. Hadiah dapat diberikan secara gratis atau dengan harga yang sangat murah sebagai insentif untuk membeli produk tersebut. Dalam konteks hukum Islam, hadiah adalah pemberian suatu barang kepada orang lain tanpa mendapatkan imbalan, dan proses ini dilakukan selama si pemberi hadiah masih hidup.³⁸

- a. Pengertian Program Pesta Hadiah

Program Pesta Hadiah adalah sebuah program dari Bank Syariah Indonesia di mana nasabah dapat membuka rekening baru dan

³⁷ Harun Nasrun, *Fiqih Muamalah*, Jakarta : Gaya Media Pratama, 2002, hlm. 82.

³⁸ Abdul Djamali, *Hukum Islam*, Bandung: Masdar Maju, 1997, hlm. 171.

melakukan top up rekening. Slogan program ini adalah “Tambah Dananya, Berbagi Berkahnya. Nabung Berkah, Bonus Hadiah!”³⁹

- 1) KP RDG (Kantor Pusat Retail Deposit Group) telah menyetujui anggaran Program Pesta Hadiah Reguler Akhir Tahun 2023 sebesar Rp. 100.000.000,- untuk area dengan target nasabah individu (*Non Priority*).
- 2) Program ini berlaku dari 2 Oktober 2023 hingga 29 Desember 2023 dan anggaran menjadi tanggungan KP RDG (Kantor Pusat Retail Deposit Group).
- 3) Penempatan dana *fresh fund* (setoran baru) di tabungan Easy Mudharabah terkait Program Pesta Hadiah minimal Rp 10 juta hingga Rp200 juta dengan jangka waktu blokir 3,6 dan 12 bulan (lihat pada tabel 4.2 bab 4 pada pembahasan, nilai hadiah termasuk PPN dan pajak penerima hadiah PPH Pasal 21/PPH 23 dan PPH 22 ditanggung BSI).
- 4) Nasabah yang sebelumnya telah mengikuti Pesta Hadiah, jika ingin mengikuti kembali harus membuka rekening baru (CIF sama tidak berpengaruh) atau rekening lain agar tercatat perolehan Pesta Hadiah.
- 5) Berikut adalah ketentuan pengadaan hadiah Program Pesta Hadiah Reguler Tahun 2023;

³⁹ Resty Annisa, Aidil Afriansyah, “*Rekomendasi Klasifikasi Nasabah BSI Mengikuti Program Pesta Hadiah dan Labbaik Special Gift Menggunakan Algoritma C4.5*”, Jurnal Komputer dan Informatika, Volume 4 Nomor 2 November 2022.

- a) Area mencari vendor pengadaan barang sesuai kriteria yang dibutuhkan area, pengajuan vendor bisa dari cabang untuk memudahkan distribusi oleh KP RDG (Kantor Pusat Retail Deposit Group) atau cabang terkait melalui BSI Pasti.
- b) Area meminta data vendor untuk didaftarkan sebagai vendor rekanan BSI dengan data-data seperti: Form terlampir (lampiran 3), Buku Tabungan, KTP, NPWP (jika ada), Surat Pernyataan Non PKP (jika vendor bukan pengusaha kena pajak/SPPKP (Surat Pengukuhan Pengusaha Kena Pajak) jika vendor PKP dan bukti buku tabungan/rekening koran vendor).
- c) Proses pendataan vendor hanya dilakukan sekali sebagai proses pendaftaran vendor di BSI, order selanjutnya tidak perlu mencantumkan data-data vendor lagi.
- d) Area meminta *invoice*/kwitansi pengadaan vendor untuk dikirim ke RDG (Retail Deposit Group) (softfile via WA dan hardfile ke BSI *the Tower*), dengan format *invoice* minimal

berisi:

- (1) Spesifikasi barang
- (2) Jumlah barang
- (3) Harga barang
- (4) Pengadaan lebih dari Rp 5 juta dikenakan materai secukupnya.
- (5) Nama vendor dan rekening

6) Mekanisme Program Pesta Hadiah :

- a) Nasabah mengikuti program pesta hadiah dengan penempatan nominal mulai dari Rp10 juta hingga Rp 200 juta dengan jangka waktu 3,6 atau 12 bulan sesuai dengan jenis hadiah yang telah ditunjukkan melalui flyer atau display di cabang.
- b) Nasabah kemudian menyetorkan dana (fresh fund) yang akan diblokir ke rekeningnya sesuai jumlah yang telah ditetapkan.
- c) Nasabah menandatangani Form Pernyataan dan Surat Kuasa serta Tanda Terima terlampir (lampiran 2).
- d) CS/Marketing melakukan blokir dana di rekening nasabah sesuai jumlah nominal yang telah ditetapkan.
- e) CS/Marketing mengadministrasikan tanda terima nasabah oleh Cabang dan memastikan jumlahnya sesuai ketentuan (Pajak hadiah menjadi beban RDG (Retail Deposit Group)).
- f) *Customer Service* memasukkan kode event Pesta Hadiah yaitu 1575 atau kode program yaitu BSMF (*Bank Sumsel Babel Mobile Financial*) dan dipastikan di approve oleh BOSM (*Branch Operation and Service Manager*) di hari yang sama.
- g) Jika nasabah sudah pernah mengikuti program pesta hadiah sebelumnya, diharapkan membuka rekening baru atau yang berbeda dengan yang digunakan saat mengikuti program

hadiah, agar mempermudah proses reimburse dan pencapaian target cabang.

- 7) Prosedur pembatalan pesta hadiah:
- a) Jika ada nasabah yang ingin membatalkan program pesta hadiah karena alasan mendadak, cabang mengarahkan nasabah untuk melakukan penggantian souvenir berupa nilai tunai dengan nominal setara.
 - b) Cabang menyetorkan dana penggantian souvenir nasabah ke RPAK (Rekening Pemeliharaan Akun Khusus) cabang.
 - c) Cabang melaporkan ke RDG (Retail Deposit Group) tentang informasi pembatalan program pesta hadiah dengan mengirimkan berkas asli, seperti: Surat berisi informasi no rekening RPAK (Rekening Pemeliharaan Akun Khusus) Cabang, Nama Nasabah, dan Nominal Hadiah, melampirkan surat pernyataan dari nasabah (surat pernyataan dan kuasa serta tanda terima hadiah (Lampiran 2), dan surat pernyataan pembatalan pesta hadiah, dan fotocopy Identitas Nasabah (Buku Tabungan, KTP dan NPWP).⁴⁰

b. Bentuk-bentuk Hadiah

Dalam lingkungan masyarakat saat ini, hadiah umumnya berbentuk barang dan uang tunai. Namun, tidak semua bentuk hadiah diperbolehkan menurut hukum Islam. Berikut adalah beberapa bentuk hadiah menurut hukum Islam:

⁴⁰ Gilang Ramadhan, diwawancarai oleh Penulis, Banyuwangi, 20 Desember 2023

1) Hadiah dalam pemberian perusahaan

Banyak perusahaan saat ini memberikan hadiah kepada konsumen atau pembeli sebagai bentuk promosi produk atau usaha. Hadiah yang diberikan oleh perusahaan termasuk dalam kategori hibah, sehingga diperbolehkan untuk diterima oleh konsumen atau pembeli. Namun, hadiah yang tidak pantas seperti barang-barang yang bergambar perempuan yang membuka aurat atau yang tidak layak dilihat, serta hadiah dari perusahaan yang bergerak di bidang yang tidak halal, tidak diperbolehkan.⁴¹

3. Minat

Menurut KBBI, minat berarti adanya keinginan untuk memperhatikan atau melakukan sesuatu, ada hubungan, rasa suka dan keinginan.⁴² Minat adalah faktor psikologis yang memiliki dampak signifikan terhadap perilaku seseorang, dan juga berfungsi sebagai motivasi yang mengarahkan individu dalam tindakan yang mereka lakukan. Adapun tahapan minat meliputi

- a. Informasi yang jelas sebelum memilih,
- b. Pertimbangan yang matang sebelum membuat pilihan,
- c. Keputusan untuk memilih⁴³

⁴¹ Erwandi Tirmidzi, *Hukum Hadiah Komersial*, Majalah Al-Furqon: No. 160. Ed-15, 2015, hlm. 5.

⁴² Dwi Nastiti, Nurfi Laili, “*Asesmen Minat dan Bakat Teori dan Aplikasinya*”, Umsida Press, Universitas Muhammadiyah Sidoarjo 2020, Hal 14

⁴³ Sukanto Mm, *Nafsiologi: Suatu pendekatan Alternatif Atas Psikologi*, (Jakarta: 1985, Integrita Press), hlm. 45

Minat dapat dianggap sebagai gambaran situasi seseorang sebelum melakukan suatu tindakan, yang dapat diprediksi perilakunya.

4. Nasabah

Nasabah atau pelanggan adalah individu atau organisasi yang membeli atau menggunakan produk atau layanan yang ditawarkan oleh bank. Ada beberapa jenis nasabah (pelanggan), yaitu:

- a. Pasar Konsumen: Ini adalah konsumen rumah tangga atau individu yang membeli produk bank untuk kebutuhan pribadi, seperti tabungan pribadi, deposito pribadi, dan sebagainya.
- b. Pasar Industri: Ini adalah organisasi yang membeli produk untuk digunakan dalam proses produksi industri.
- c. Pasar Pemerintah: Ini adalah entitas pemerintah seperti departemen atau Badan Usaha Milik Negara (BUMN) yang membeli produk yang ditawarkan oleh bank.
- d. Pasar Reseller: Ini adalah organisasi yang membeli barang dan jasa untuk dijual kembali dengan tujuan mendapatkan keuntungan.
- e. Pasar Internasional: Ini adalah pembeli dari luar negeri, seperti konsumen, produsen, reseller, dan pemerintah asing.⁴⁴

Nasabah dalam perbankan terbagi menjadi dua, yaitu debitur dan kreditur.

Debitur adalah nasabah yang meminjam uang dari bank melalui proses perjanjian, sedangkan kreditur adalah nasabah yang menempatkan dananya dalam bentuk

⁴⁴ Kasmir, "Pemasaran Bank", hal 94

tabungan. Tujuan dari pelayanan kepada nasabah adalah untuk memastikan bahwa administrasi mereka dilakukan dengan baik.⁴⁵



UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R

⁴⁵ Nadia Azalia Putri, "Implementasi Pelayanan Dan Administrasi Dalam Usaha Meningkatkan Kepuasan Nasabah Pada BPR Nusamba Rambipuji Kabupaten Jember", Journal Of Indonesian Social Society Volume 1 Nomor 2 Juni 2023

BAB III

METODE PENELITIAN

A. Pendekatan dan Jenis Penelitian

1. Pendekatan Penelitian

Penulis menggunakan pendekatan penelitian kualitatif dalam studinya. Pendekatan kualitatif adalah metode penelitian yang berbasis pada filsafat postpositivisme, yang digunakan untuk meneliti kondisi alami objek dengan peneliti sebagai instrumen utama. Teknik pengumpulan data dilakukan melalui triangulasi (kombinasi), analisis data bersifat induktif atau kualitatif, dan hasil penelitian kualitatif lebih menekankan pada makna daripada generalisasi. Alasan peneliti menggunakan pendekatan kualitatif dalam penelitian ini adalah karena peneliti tertarik untuk meneliti fenomena tertentu di lapangan, yaitu pelaksanaan Program Pesta Hadiah Minat Nabung Nasabah di Bank Syariah KCP Rogojampi Banyuwangi.

2. Jenis Penelitian

Penelitian ini merupakan jenis penelitian lapangan (field research) dan menggunakan pendekatan kualitatif deskriptif. Peneliti terlibat langsung di lapangan untuk mengumpulkan data secara langsung. Pendekatan penelitian ini dipilih karena peneliti terjun langsung di lapangan untuk mengamati fenomena yang terjadi mengenai mekanisme pemberian hadiah dalam Program Pesta Hadiah di Bank Syariah Indonesia KCP Rogojampi Banyuwangi.

B. Lokasi Penelitian

Dalam penelitian ini, penulis memilih lokasi penelitian di Bank Syariah Indonesia yang berlokasi di Jalan Raya Rogojampi No. 189 Dusun Sidomulyo, Gitik, Kecamatan Rogojampi, Kabupaten Banyuwangi, Jawa Timur 68462.

C. Subjek Penelitian

Dalam penelitian ini, penentuan subjek penelitian menggunakan teknik purposive sebagai sumber informasi. Peneliti mengumpulkn informasi sebanyak mungkin dari berbagai kontruksi dan sumber lainnya. Subjek penelitian dipilih berdasarkan orang yang dianggap memiliki pengetahuan yang paling relevan tentang harapan peneliti atau memiliki keahlian yang dapat memudahkan peneliti dalam menyelidiki objek,subek, atau situasi sosial.

Subjek informan yang akan dipilih sebagai sumber informasi terdiri dari individu yang memiliki pemahaman mendalam tentang topik yang diteliti. Mereka dipilih berdasarkan keahlian, pengalaman, atau pengetahuan yang dapat memberikan wawasan yang berharga dalam penelitian. Dengan demikian, pemilihan subek injforman dilakukan secara selektif untuk memastikan bahwa informasi yang diperoleh dapat memberikan kontribusi yang signifikan dalam penelitian yang dilakukan.⁴⁶

Adapun subjek informan yang akan dipilih menjadi sumber informasi adalah sebagai berikut:

⁴⁶ Lexy J. Moeleong, Metode Penelitian Kualitatif,(Bandung:PT Remaja Rosdakarya,2019),2023

1. *Branch Office Service Manager* Bank Syariah Indonesia KCP Rogojampi Banyuwangi (Faqih Ulil) , selaku bagian dari *frontliner* yang berperan penting memastikan transaksi harian operasional.
2. *Costomer Service* Bank Syariah Indonesia KCP Rogojampi Banyuwangi (Cendera Elok) , selaku bagian dari *frontliner* yang berperan penting dalam hal pelayanan nasabah.
3. *Funding and Transaction Staff* Bank Syariah Indonesia KCP Rogojampi Banyuwangi (Gilang Ramadhan) selaku bagian dari *frontliner* yang berperan penting dalam pemantauan dan pengelolaan arus kas perusahaan.
4. Nasabah Bank Syariah Indonesia KCP Rogojampi Banyuwangi yakni selaku customer yang menerima perlakuan pelayanan. (5 orang)

D. Teknik Pengumpulan Data

Pada bagian ini diuraikan teknik pengumpulan data yang digunakan, misalnya observasi partisipan, wawancara mendalam, dan dokumentasi. Masing-masing harus dideskripsikan tentang data apa saja yang diperoleh melalui teknik-teknik tersebut.⁴⁷

Dalam proses penelitian, penting untuk mengumpulkan data yang dapat dijadikan bukti atau kebenaran yang jelas dan akurat. Dalam penelitian kualitatif, peneliti berperan sebagai instrumen utama untuk mengumpulkan data melalui interaksi dengan informan. Oleh karena itu, peneliti menggunakan berbagai teknik pengumpulan data sebagai berikut:

⁴⁷ Tim penyusun, *pedoman karya tulis ilmiah* , (Jember : IAIN Jember press, 2020), hlm 93

1. Observasi

Observasi merupakan proses yang melibatkan banyak faktor biologis dan psikologis, dengan dua faktor yang krusial yaitu pengamatan dan ingatan. Observasi dapat dijelaskan sebagai kegiatan pengamatan dan pencatatan secara sistematis terhadap gejala yang terlihat pada objek penelitian. Metode observasi dilakukan dengan cara mengamati objek secara langsung dan mencatat hasil pengamatan tersebut dalam bentuk catatan.⁴⁸

Data yang akan diperoleh dari hasil observasi adalah informasi yang terkait dengan Mekanisme Program Pesta Hadiah Di Bank Syariah Indonesia KCP Rogojampi Banyuwangi dan Faktor-faktor yang mempengaruhi minat nasabah Di Bank Syariah Indonesia KCP Rogojampi Banyuwangi yang diamati secara langsung pada objek penelitian.

2. Wawancara

Peneliti akan melakukan wawancara mendalam dengan beberapa informan yang dipilih secara purposive, yaitu karyawan di Bank Syariah Indonesia KCP Rogojampi Banyuwangi. Wawancara akan dilakukan untuk mendapatkan informasi tentang Program Pesta Hadiah di bank tersebut, serta ketentuan-ketentuan yang terkait.

3. Dokumentasi

Peneliti akan mengumpulkan data melalui dokumen-dokumen terkait, seperti buku pedoman perusahaan, brosur, struktur organisasi

⁴⁸ Sugiyono, *Metode Penelitian Kualitatif dan Kuantitatif dan R&D* (Bandung: Alfabeta, 2013) 308-309.

perusahaan, dan website resmi Bank Syariah Indonesia. Data yang akan diperoleh melalui dokumentasi ini antara lain profil lengkap Bank Syariah Indonesia KCP Rogojampi Banyuwangi, dokumentasi Costumer Service tentang Program Pesta Hadiah, dan data ketentuan Program Pesta Hadiah di bank tersebut.

E. Analisis Data

Setelah data-data yang diperlukan telah terkumpul, langkah selanjutnya adalah menganalisis data untuk mendapatkan kesimpulan akhir yang merupakan jawaban dari penelitian. Analisis awal dilakukan dengan membaca ulang semua data yang telah dikumpulkan melalui wawancara, pengamatan, dokumen, buku, dan sumber lainnya. Data kemudian dirangkum dan disusun menjadi satu kesatuan informasi yang akan digunakan sebagai bahan laporan penelitian. Dalam penelitian kualitatif, analisis data dilakukan secara interaktif dan berlangsung secara terus menerus sampai data sudah jenuh, seperti yang diungkapkan oleh Miles dan Huberman. Berikut adalah langkah-langkah dalam analisis data:

1. Reduksi Data

Mereduksi data berarti merangkum, memilih hal-hal yang pokok, dan memfokuskan pada hal-hal yang penting. Selama proses reduksi data, peneliti akan mencari tema dan pola yang muncul. Setiap peneliti akan dipandu oleh tujuan penelitian untuk melakukan reduksi data. Reduksi data merupakan proses berpikir sensitif yang membutuhkan kecerdasan, keluasan wawasan, dan kedalaman pemahaman yang tinggi.

2. Penyajian Data

Setelah data direduksi, langkah selanjutnya adalah menyajikan data. Dalam penelitian kualitatif, penyajian data dapat dilakukan dalam berbagai bentuk, seperti tabel, grafik, phi chart, pictogram, atau narasi. Penyajian data juga dapat berupa Menurut Miles dan Huberman, dalam penelitian kualitatif, bentuk penyajian data yang paling umum digunakan adalah teks naratif. Teks naratif digunakan untuk memberikan uraian singkat, bagan, hubungan antar kategori, flowchart, dan bentuk-bentuk lainnya yang dapat memperjelas hubungan dan temuan dalam penelitian. Meskipun teks naratif menjadi bentuk penyajian data yang dominan, tetapi juga dapat digunakan bentuk-bentuk visual seperti bagan atau flowchart untuk memperkaya pemahaman dan memvisualisasikan hubungan antar kategori atau konsep dalam penelitian.

3. Kesimpulan

Penarikan kesimpulan merupakan tahap terakhir dalam analisis data dalam penelitian. Kesimpulan awal yang diajukan bersifat sementara dan dapat berubah jika tidak didukung oleh bukti yang kuat pada tahap pengumpulan data berikutnya. Namun, jika kesimpulan awal didukung oleh bukti yang valid dan konsisten saat peneliti kembali ke lapangan untuk mengumpulkan data tambahan, maka kesimpulan tersebut dapat dianggap kredibel. Kesimpulan dalam penelitian kualitatif merupakan temuan baru yang sebelumnya belum pernah ada. Temuan tersebut dapat berupa deskripsi atau gambaran yang lebih jelas mengenai suatu objek

yang sebelumnya masih kabur, atau dapat berupa hubungan kausal atau interaktif, hipotesis, atau teori baru.⁴⁹

F. Keabsahan Data

Keabsahan data merujuk pada sejauh mana data yang dikumpulkan dalam penelitian dapat diandalkan dan akurat. Keabsahan data dapat diukur melalui beberapa aspek, seperti validitas, reliabilitas, objektivitas, dan generalisabilitas. Validitas mengacu pada sejauh mana instrumen pengumpulan data mengukur apa yang sebenarnya ingin diukur. Reliabilitas berkaitan dengan konsistensi dalam pengukuran data, yaitu sejauh mana instrumen yang sama dapat menghasilkan hasil yang konsisten jika digunakan berulang kali. Objektivitas mengacu pada sejauh mana data yang dikumpulkan bebas dari bias peneliti. Generalisabilitas berkaitan dengan sejauh mana temuan dalam penelitian dapat diterapkan atau digeneralisasi ke populasi yang lebih luas. Untuk memastikan keabsahan data, peneliti harus menggunakan metode pengumpulan data yang valid, menggunakan instrumen yang reliabel, menghindari bias peneliti, dan mempertimbangkan konteks dan batasan generalisasi temuan penelitian.

1. Triangulasi Sumber

Penelitian ini menggunakan triangulasi sumber untuk menguji kredibilitas data dengan membandingkan data yang diperoleh dari berbagai sumber. Triangulasi merupakan proses pengecekan data yang telah diperoleh melalui berbagai sumber yang berbeda.

⁴⁹ Sugiyono, *Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*, (ALFABETA, BANDUNG, 2022), 246-247

2. Triangulasi Teknik

Dalam penelitian ini, peneliti menggunakan berbagai teknik pengumpulan data secara bersamaan untuk mendapatkan data dari sumber yang sama. Teknik pengumpulan data yang digunakan meliputi observasi partisipatif, wawancara mendalam, dan dokumentasi. Dengan menggunakan teknik-teknik ini secara serentak, peneliti dapat memperoleh data yang lebih komprehensif dan mendalam dari sumber yang sama..⁵⁰

G. Tahap-tahap Penelitian Data

Proses penelitian dilakukan melalui beberapa tahapan yang diuraikan sebagai berikut:

1. Tahap Pra Lapangan

- a. Menyusun Rancangan Penelitian: Peneliti merencanakan penelitian dengan menentukan konteks, tujuan, lokasi, jadwal penelitian, rancangan pengumpulan data, prosedur analisis data, dan keabsahan data yang akan digunakan dalam penelitian.
- b. Studi Eksplorasi: Sebelum memulai penelitian, peneliti melakukan kunjungan ke lokasi penelitian untuk mendapatkan pemahaman yang lebih baik tentang kondisi dan situasi di lokasi tersebut.
- c. Perizinan: Peneliti memperoleh izin dan mengikuti prosedur yang diperlukan, seperti meminta surat pengantar dari institusi untuk mengajukan izin penelitian di lokasi penelitian.

⁵⁰ Sugiyono , *Metode Penelitian Kualitatif, Kuantitatif, dan R&D*, (ALFABETA BANDUNG 2022) hlm 241

- d. Menyusun Instrumen Penelitian: Peneliti merancang instrumen penelitian seperti daftar pertanyaan wawancara, lembar observasi, dan catatan dokumen yang akan digunakan dalam penelitian.

2. Tahap Pelaksanaan:

- a. Pengumpulan Data: Peneliti mengumpulkan data sesuai dengan jadwal yang telah ditentukan menggunakan teknik observasi, wawancara, dan dokumentasi.
- b. Mengelola Data: Data yang terkumpul dikelola dengan baik untuk mempermudah proses analisis data.
- c. Analisis Data: Setelah semua data terkumpul dan tersusun, peneliti melakukan analisis data menggunakan teknik analisis kualitatif untuk menggambarkan temuan yang diperoleh selama proses pengumpulan data. Hasil analisis data diuraikan dalam paparan data dan temuan penelitian.
- d. Tahap Pelaporan: Hasil penelitian disusun dalam bentuk skripsi sesuai dengan pedoman penulisan karya tulis ilmiah yang berlaku di institusi tempat penelitian dilakukan. Melalui tahapan-tahapan ini, peneliti dapat melakukan penelitian secara sistematis dan menghasilkan laporan penelitian yang sesuai dengan pedoman yang berlaku.

BAB IV

PENYAJIAN DATA DAN ANALISIS

A. Gambaran Objek Penelitian

1. Bank Syariah Indonesia (BSI)

PT Bank Syariah Indonesia (BSI) adalah sebuah lembaga keuangan yang mengumpulkan dana dari masyarakat dalam bentuk kredit dengan tujuan meningkatkan kesejahteraan masyarakat. BSI mengacu pada prinsip-prinsip Al-Qur'an dan hadits dalam menjalankan operasionalnya. Lembaga ini juga diawasi oleh Dewan Pengawas Syariah (DPS) untuk memastikan kepatuhan terhadap prinsip-prinsip syariah. BSI didirikan pada tanggal 1 Februari 2021 setelah merger beberapa bank syariah terkemuka di Indonesia, yaitu PT Bank BRI Syariah, PT Bank BNI Syariah, dan PT Bank Syariah Mandiri. Tujuan dari merger ini adalah untuk menciptakan sebuah lembaga perbankan yang lebih inovatif, bermanfaat, dan kuat, sehingga dapat memberikan kontribusi yang signifikan dalam pembangunan negara.

BSI KCP Rogojampi 1, atau dikenal juga sebagai PT Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Pembantu Rogojampi 1, adalah salah satu dari 20 kantor cabang yang dimiliki oleh BSI Kantor Area Jember, Jawa Timur. Lokasinya berada di Jl. Raya Rogojampi No. 189 Gitik Rogojampi, Jawa Timur. Sebelum bernama BSI KCP Banyuwangi Rogojampi 1, kantor ini dikenal sebagai Bank Syariah Mandiri KCP Rogojampi. Pada tahun 2011, kantor tersebut didirikan sebagai lembaga perbankan syariah

yang fokus pada produk pendanaan dan pembiayaan berbasis syariah. Kemudian, setelah terjadi merger antara Bank Syariah Mandiri, BNI Syariah, dan BRI Syariah pada tahun 2021, kantor tersebut berganti nama menjadi BSI KCP Banyuwangi Rogojampi 1 dan tetap beroperasi hingga saat ini.

2. Profil Lembaga

Nama Lembaga : Bank Syariah Indonesia
 Alamat : Jl. Raya Rogojampi No. 189, Dusun Sidomulyo, Gitik, Kec. Rogojampi, Kabupaten Banyuwangi, Jawa Timur 68462

Jenis Lembaga : Perbankan Syariah

Telephone : (0831) 0926 8863

Fax : (333) 636321

Berikut adalah profil lembaga tempat Penelitian :



Gambar 4. 1 Logo PT Bank Syariah Indonesia (BSI) Tbk

- a. Inspirasi logo PT Bank Syariah Indonesia (BSI) Tbk adalah bertuliskan BSI berwarna hijau dengan tanda bintang bersudut 5 berwarna terang di atasnya dan tulisan Bank Syariah Indonesia.

- b. Tuliskan BSI berwarna hijau karena dinilai representatif dengan misi besar yang diembannya, menjadi representasi Indonesia, baik tingkat internasional maupun global.
- c. Bintang berwarna terang itu didesain memiliki lima sudut yang memiliki arti khusus yakni melambangkan 5 sila Pancasila dan 5 rukun Islam.

Nilai-nilai Perusahaan (Corporate Values Akhlak) Bank Syariah Indonesia

Nilai perusahaan BSI mencakup nilai dan budaya yang menjadi landasan cara berpikir, berperilaku, dan bertindak, untuk kemudian ditanamkan sebagai Budaya Kerja yang diterjemahkan ke dalam akhlak, yaitu :

1. Amanah (*Memegang teguh kepercayaan yang diberikan*).
2. Kompeten (*Terus belajar dan mengembangkan kapabilitas*).
3. Harmonis (*Saling peduli dan menghargai perbedaan*).
4. Loyal (*Berdedikasi dan mengutamakan kepentingan Bangsa dan Negara*).
5. Adaptif (*Terus berinovasi dan antusias dalam menggerakkan ataupun menghadapi perubahan*).
6. Kolaboratif (*Membangun kerja sama yang sinergis*).

Visi & Misi Bank Syariah Indonesia

Visi :

Top 10 Global Islamic Bank

Menciptakan Bank Syariah yang masuk ke dalam 10 besar menurut kapitalisasi pasar secara global dalam waktu 5 tahun ke depan.

Misi :

1. Memberikan akses solusi keuangan syariah di Indonesia.

Melayani >20 juta nasabah dan menjadi top 5 bank berdasarkan asset (500+T) dan nilai buku 50 T di tahun 2025.

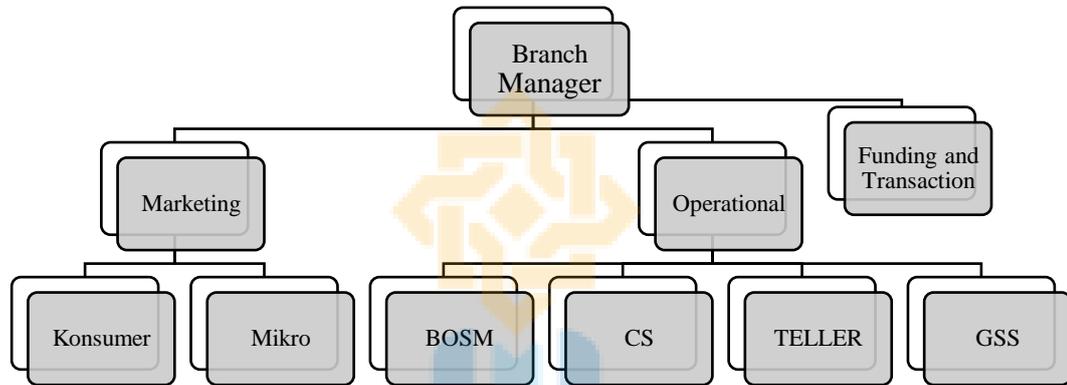
2. Menjadi bank besar yang memberikan nilai terbaik bagi para pemegang saham.

Top 5 bank yang paling profitable di Indonesia (ROE 18%) dan valuasi kuat (PB>2).

3. Menjadi perusahaan pilihan dan kebanggaan para talenta terbaik Indonesia.

Perusahaan dengan nilai yang kuat dan memberdayakan masyarakat serta berkomitmen pada pengembangan karyawan dengan budaya berbasis kinerja.

4. Struktur Organisasi BSI KCP Banyuwangi Rogojampi⁵¹



Sumber: Gambar 4. 2 Dokumentasi Struktur BSI KCP Rogojampi Banyuwangi

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R

⁵¹ Dokumentasi, Faqih Ulil, BSI KCP Rogojampi Banyuwangi (Tanggal 05 Februari 2024)

Tabel 4. 1

Nama dan Jabatan Karyawan di Bank Syariah Indonesia KCP Rogojampi Banyuwangi

NAMA	JABATAN
Afdhal Azzuhri	Branch Manager
Faqih Ulil	Branch Operation and Service Manager
Cendera Elok	Customer Service Relationship
Fedora A Paramartha	Teller
Aries Kristanti	Operational Staff
Bony Marta	Micro Realtionship Manager
Hermanto	Mikro Staff
Muhammad Mukhlisin	Mikro Staff
Hari Cahyono	Pawning Sales Officer
Samsul	Pawning Staff
Dawam Nurveryanta	Consumer Bussines Relations Manager
Wendi Cahyono	Consumer Sales Eksekutif
Gilang Ramadhan	Funding and Transaction Staff
Slamet Hariyadi	Official Boy
Eko Purwanto	Driver
Imam Yahya	Security
Herman	Security

Sumber: Arsip BSI KCP Rogojampi 2024

Berikut adalah uraian tugas dari struktur organisasi PT Bank Syariah Indonesia KCP Rogojampi Banyuwangi adalah :

a. Branch Manager

- 1) Mengawasi dan mengkoordinasikan kegiatan operasional kantor cabang
- 2) Memimpin kegiatan perusahaan.
- 3) Memantau prosedur operasional manajemen risiko.
- 4) Melakukan pengembangan kegiatan operasional.
- 5) Mengamati kinerja karyawan.
- 6) Memberikan solusi kepada nasabah.
- 7) Memberikan penilaian terhadap kinerja karyawan.

b. Branch Operational and Service Manager:

- 1) Memastikan transaksi harian operasional sesuai dengan ketentuan dan SOP yang telah ditetapkan.
- 2) Memastikan pelaksanaan kegiatan administrasi, dokumentasi, dan kearsipan sesuai dengan ketentuan yang berlaku.
- 3) Memastikan ketersediaan likuiditas yang memadai.

c. Consumer Business Staff:

- 1) Mempromosikan dan memasarkan produk bank seperti tabungan, giro, dan deposito.
- 2) Membuka rekening tabungan baru atau melakukan akuisisi.
- 3) Menjalin hubungan baik dengan nasabah untuk mempertahankan simpanan atau investasi mereka di bank.
- 4) Mencari dan mengajak nasabah untuk melakukan top-up.
- 5) Mengawasi dan memantau produk bank yang telah terjual.
- 6) Melaporkan semua aktivitas dan program yang telah dilakukan.
- 7) Melakukan pendekatan secara teratur dan efektif untuk mempertahankan loyalitas nasabah.
- 8) Menganalisis dan mengevaluasi keuangan calon debitur untuk menentukan kekuatan finansial mereka..

d. Micro Relationship Manager:

- 1) Melakukan kegiatan pemasaran dan mengajukan rekomendasi produk bisnis mikro kepada calon nasabah.

- 2) Melakukan proses akuisisi untuk mendapatkan calon nasabah pembiayaan mikro.
 - 3) Melakukan analisis terhadap profil, usaha, dan agunan calon nasabah pembiayaan mikro.
 - 4) Menyusun proposal pembiayaan yang sesuai dengan ketentuan yang berlaku
 - 5) Melakukan pembiayaan mikro sesuai dengan SLA dan ketentuan yang berlaku.
 - 6) Mempertahankan hubungan baik dengan calon nasabah/nasabah bisnis mikro.
 - 7) Melakukan pemantauan dan pengendalian kualitas pembiayaan mikro.
- e. Pawning Sales Officer:
- 1) Memantau pembiayaan kredit dan cicilan emas yang diberikan kepada nasabah.
 - 2) Membantu nasabah yang ingin mengajukan kredit bank dan cicilan emas dengan memberikan simulasi dan penjelasan manfaat kepada nasabah.
- f. Back Office:
- 1) Melakukan pelaporan data transaksi dengan menggunakan software khusus.
 - 2) Memastikan transaksi yang dilakukan oleh teller sudah benar dan sesuai.
 - 3) Melakukan pengecekan stok barang.

4) Melakukan pemindahan dokumen sesuai jenisnya.

g. Teller:

- 1) Melakukan layanan transaksi dana tunai dan non-tunai sesuai kebutuhan nasabah.
- 2) Mengelola uang kas.
- 3) Memeriksa uang layak edar.
- 4) Membuat laporan sesuai dengan ketentuan internal dan eksternal
- 5) Melaksanakan prinsip Anti Pencucian Uang (APU) dan Pencegahan Pendanaan Teroris.
- 6) Melaksanakan standar layanan sesuai ketentuan.

h. Customer Services Relationship:

- 1) Melakukan operasional sesuai dengan Standar Operasional Prosedur (SOP) yang telah ditetapkan.
- 2) Memberikan informasi kepada nasabah mengenai produk dan layanan yang disediakan oleh Bank Syariah Indonesia.

3) Melayani permintaan nasabah terkait rekening, laporan, dan fasilitas perbankan.

4) Mengajukan penggunaan fasilitas perbankan elektronik.

5) Mengadministrasikan dan menginput data buku cek.

6) Melayani keluhan nasabah.

i. Office Boy:

1) Membersihkan area banking hall dan pantry.

2) Menjaga kebersihan lingkungan kantor.

j. Security:

- 1) Menjaga keamanan dan lingkungan kantor.
- 2) Menyambut dan membantu pelayanan nasabah di banking hall
- 3) Mengatur area parkir.

k. Driver:

- 1) Melakukan tugas pengantaran pejabat bank menggunakan mobil.
- 2) Bertanggung jawab atas pemeliharaan kendaraan agar tetap dalam kondisi baik.⁵²

5. Kegiatan Pokok BSI KCP Rogojampi Banyuwangi

Berikut adalah ringkasan dari 3 kegiatan pokok Bank Syariah:

a. Penghimpunan Dana:

Bank Syariah mengumpulkan dana melalui simpanan dan tabungan dari masyarakat. Jenis simpanan dan tabungan yang dapat dikumpulkan oleh bank syariah sangat beragam sesuai dengan kebutuhan dan kemudahan yang dimiliki. Akad yang mendasari berlakunya simpanan, tabungan, dan deposito di bank syariah adalah

Akad Wadiah dan Mudharabah.

1) Akad Wadiah:

Akad Wadiah adalah prinsip titipan atau simpanan dalam tradisi fiqh Islam. Al-wadi'ah dapat diartikan sebagai titipan murni dari satu pihak ke pihak lain yang harus dijaga dan dikembalikan

⁵² Sumber Daya Manusia. 2021. *Macam-Macam Posisi Di Bank Dan Tugasnya*. Di Unduh pada 25 Februari 2023 dari <https://blog.payrollbozz.com/macam-macam-posisi-di-bank-dan-tugasnya/>

kapan saja si penitip menghendaki. Akad Wadiah merupakan suatu akad yang bersifat tolong-menolong antara sesama manusia.

2) Akad Mudharabah:

Akad Mudharabah adalah akad kerjasama usaha antara dua pihak, di mana pihak pertama (*shahibul maal*) menyediakan modal dan pihak lainnya menjadi pengelola. Keuntungan usaha secara mudharabah dibagi sesuai kesepakatan dalam kontrak, sedangkan kerugian ditanggung oleh pemilik modal jika bukan akibat kelalaian pengelola. Jika kerugian disebabkan oleh kecurangan atau kelalaian pengelola, maka pengelola harus bertanggung jawab atas kerugian tersebut.

b. Penyaluran Dana:

Bank Syariah menyalurkan dana melalui pembiayaan atau penanaman dana baik dalam bentuk rupiah maupun valuta asing. Penyaluran dana dilakukan dalam bentuk pembiayaan, piutang qardh, surat berharga syariah, penempatan, penyertaan modal, dan lainnya.

c. Jasa Pelayanan:

Bank Syariah menyediakan berbagai layanan kepada nasabah. Pelayanan ini meliputi kehandalan, ketanggapan, keyakinan, kepedulian, serta sarana dan prasarana yang dimiliki oleh bank.⁵³

⁵³ Wawancara dengan Afdhal Azzuhri tanggal 12 oktober 2023 di BSI KCP Banyuwangi Rogojampi

B. Penyajian Data dan Analisis

Uraian data ini diperoleh melalui metode dan prosedur yang dijelaskan dalam Bab III. Uraian tersebut mencakup deskripsi data yang disajikan berdasarkan topik yang sesuai dengan pertanyaan-pertanyaan penelitian.⁵⁴

1. Proses Perencanaan Program Pesta Hadiah di Bank Syariah Indonesia KCP Rogojampi Banyuwangi.

Proses perencanaan merupakan tahapan kunci dalam merancang dan mengorganisir suatu acara atau program dengan tujuan mencapai hasil yang diinginkan.

a. Tahapan Program Pesta Hadiah

Menurut Bapak Faqih Ulil Selaku *Branch Operation Service Manager* Bank Syariah Indonesia KCP Rogojampi Banyuwangi:

Tahapan program pesta hadiah dapat mencakup langkah-langkah sebagai berikut:

- 1) Identifikasi Tujuan: menetapkan tujuan dari program pesta hadiah, seperti meningkatkan loyalitas pelanggan atau memperkenalkan produk baru.
- 2) Penyusunan Konsep: menyusun konsep acara yang meliputi tema, format, dan aktivitas yang dilakukan.
- 3) Penentuan Anggaran: menetapkan anggaran yang diperlukan untuk acara, termasuk biaya venue, dekorasi, hadiah.⁵⁵

Berdasarkan hasil wawancara, tahapan program Pesta Hadiah di Bank Syariah Indonesia KCP Rogojampi Banyuwangi meliputi langkah-langkah berikut:

⁵⁴ Tim Penyusun, Pedoman Karya Tulis Ilmiah, (IAIN, Jember : Press, 2020), hlm 94

⁵⁵ Faqih Ulil diwawancarai Oleh Shella Febriana 08 Juni 2024

- a) Identifikasi Tujuan: Tujuan dari program Pesta Hadiah adalah untuk meningkatkan loyalitas pelanggan dan memperkenalkan produk baru kepada masyarakat.
- b) Penyusunan Konsep: Konsep acara telah disusun dengan baik, termasuk menetapkan tema yang sesuai, format acara, dan aktivitas yang akan dilakukan selama acara.
- c) Penentuan Anggaran: Anggaran untuk acara telah ditetapkan dengan memperhitungkan biaya venue, dekorasi, dan hadiah yang akan diberikan kepada nasabah.

Dengan demikian, Bank Syariah Indonesia KCP Rogojampi Banyuwangi telah melakukan persiapan yang matang dalam tahapan program Pesta Hadiah, dengan fokus pada tujuan acara, konsep yang menarik, dan pengelolaan anggaran yang tepat.

Ibu Cendera Elok selaku *Customer Service* Bank Syariah Indonesia KCP Rogojampi Banyuwangi menyampaikan:

Tahapan program pesta hadiah mencakup langkah-langkah berikut:

1) Penerimaan Permintaan Pendaftaran

- Menerima permintaan pendaftaran peserta yang berminat mengikuti program pesta hadiah,
- Memvalidasi data nasabah dan memastikan kelayakan nasabah untuk ikut serta dalam program pesta hadiah.

2) Pengumuman hadiah

- Mengumumkan program pesta hadiah berdasarkan kriteria yang telah ditetapkan
- Menyampaikan informasi kepada nasabah mengenai hadiah yang mereka peroleh⁵⁶

Berdasarkan hasil wawancara, tahapan program Pesta Hadiah di Bank Syariah Indonesia KCP Rogojampi Banyuwangi mencakup langkah-langkah berikut:

a) Penerimaan Permintaan Pendaftaran:

- Proses penerimaan permintaan pendaftaran peserta yang berminat untuk mengikuti program Pesta Hadiah.
- Validasi data nasabah untuk memastikan kelayakan mereka dalam mengikuti program Pesta Hadiah.

b) Pengumuman Hadiah:

- Pengumuman program Pesta Hadiah berdasarkan kriteria yang telah ditetapkan oleh Bank Syariah Indonesia KCP Rogojampi Banyuwangi.

- Penyampaian informasi kepada nasabah mengenai hadiah yang akan mereka peroleh sebagai bagian dari program Pesta Hadiah.

Dengan melalui tahapan-tahapan tersebut, Bank Syariah Indonesia KCP Rogojampi Banyuwangi dapat menyelenggarakan program Pesta Hadiah yang transparan, terstruktur, dan memberikan manfaat bagi nasabah yang berpartisipasi.

⁵⁶ Cendera Elok, diwawancarai oleh Shella Febriana 08 Juni 2004

- b. Siapa yang terlibat dalam perencanaan Program Pesta Hadiah di BSI KCP Rogoampi Banyuwangi

Bapak Faqih Ulil selaku *Branch Operation Service Manager* Bank

Syariah Indonesia KCP Rogojampi Banyuwangi Menyampaikan bahwa:

Dalam program pesta hadiah, ada beberapa pihak yang terlibat dalam proses perencanaan program pesta hadiah dapat mencakup:

- 1) Tim Pemasaran: Tim pemasaran memiliki peran kunci dalam merancang strategi promosi yang efektif untuk program Pesta Hadiah. Mereka bertanggung jawab dalam merancang materi promosi, memilih saluran promosi yang tepat, dan menyebarkan informasi kepada target nasabah dan calon nasabah.
- 2) Tim Kreatif: Tim kreatif bertugas untuk merancang materi promosi yang menarik dan menarik perhatian, seperti desain grafis, video promosi, dan materi promosi lainnya yang dapat meningkatkan daya tarik program Pesta Hadiah.
- 3) Tim Digital Marketing: Tim digital marketing berperan dalam memanfaatkan platform digital, media sosial, dan kampanye online untuk memperluas jangkauan promosi program Pesta Hadiah kepada khalayak yang lebih luas.
- 4) Manajemen Cabang: Manajemen cabang juga terlibat dalam proses promosi program Pesta Hadiah dengan memberikan dukungan, arahan, dan persetujuan terhadap strategi promosi yang akan dilakukan.⁵⁷

Berdasarkan hasil wawancara, beberapa pihak yang terlibat dalam proses perencanaan program Pesta Hadiah di Bank Syariah Indonesia KCP Rogojampi Banyuwangi mencakup

- a) Tim Pemasaran : Tim pemasaran memiliki peran penting dalam merancang strategi promosi yang efektif untuk program Pesta Hadiah. Mereka bertanggung jawab dalam merancang materi promosi, memilih saluran promosi yang tepat, dan menyebarkan

⁵⁷ Faqih Ulil diwawancarai Oleh Shella Febriana 08 Juni 2024

informasi kepada target nasabah dan calon nasabah untuk meningkatkan kesadaran dan partisipasi dalam acara.

- b) Tim Kreatif: Tim kreatif bertugas untuk merancang materi promosi yang menarik dan kreatif, seperti desain grafis, video promosi, dan materi promosi lainnya yang dapat menarik perhatian dan menciptakan daya tarik bagi program Pesta Hadiah.
- c) Tim Digital Marketing: Tim digital marketing memainkan peran penting dalam memanfaatkan platform digital, media sosial, dan kampanye online untuk memperluas jangkauan promosi program Pesta Hadiah kepada khalayak yang lebih luas. Mereka bertanggung jawab dalam mengelola aspek digital dari promosi pesta hadiah.
- d) Manajemen Cabang: Manajemen cabang terlibat dalam proses promosi program Pesta Hadiah dengan memberikan dukungan, arahan, dan persetujuan terhadap strategi promosi yang akan dilakukan. Mereka memastikan bahwa promosi berjalan sesuai dengan visi dan misi perusahaan serta mendukung tujuan acara.

c. Fokus Utama Dalam Penyusunan Produk Program Pesta Hadiah

Bapak Faqih Ulil selaku *Branch Operation Service Manager* Bank

Syariah Indonesia KCP Rogojampi Banyuwangi menyampaikan :

fokus utama dalam penyusunan produk program Pesta Hadiah dapat mencakup beberapa aspek penting berikut:

- 1) Kreativitas dalam Pemilihan Hadiah: Menyusun produk Pesta Hadiah yang menarik dan bermanfaat bagi penerima hadiah. Pemilihan hadiah harus sesuai dengan kebutuhan

dan keinginan target audiens, serta dapat memberikan nilai tambah bagi mereka.

- 2) Kualitas Hadiah: Memastikan bahwa produk Pesta Hadiah yang disiapkan memiliki kualitas yang baik dan representatif dari citra Bank Syariah Indonesia. Kualitas hadiah yang baik akan meningkatkan nilai acara dan memberikan kesan positif kepada penerima hadiah.
- 3) Kesesuaian dengan Tema Acara: Menyusun produk Pesta Hadiah yang sesuai dengan tema acara untuk menciptakan kesan yang konsisten dan menyelaraskan seluruh konsep acara secara menyeluruh.
- 4) Ketersediaan dan Kepuasan Pelanggan: Memastikan ketersediaan produk Pesta Hadiah yang mencukupi serta memperhatikan kepuasan pelanggan dalam memilih hadiah yang sesuai dengan preferensi dan kebutuhan nasabah.
- 5) Branding dan Promosi: Menggunakan produk Pesta Hadiah sebagai sarana branding untuk memperkuat citra dan identitas Bank Syariah Indonesia, serta mempromosikan produk dan layanan perusahaan kepada masyarakat luas.⁵⁸

Berdasarkan hasil wawancara, kesimpulan mengenai fokus utama dalam penyusunan produk program Pesta Hadiah di Bank Syariah Indonesia KCP Rogojampi Banyuwangi mencakup beberapa aspek penting yang telah disebutkan sebelumnya:

- 1) Kreativitas dalam Pemilihan Hadiah: Penting untuk menyusun produk Pesta Hadiah dengan kreativitas agar menarik dan bermanfaat bagi penerima hadiah, sesuai dengan kebutuhan dan keinginan target nasabah.
- 2) Kualitas Hadiah: Menjaga kualitas produk Pesta Hadiah yang baik dan representatif dari citra Bank Syariah Indonesia untuk

⁵⁸ Faqih Ulil diwawancarai Oleh Shella Febriana 08 Juni 2024

meningkatkan nilai acara dan memberikan kesan positif kepada penerima hadiah.

- 3) Kesesuaian dengan Tema Acara: Menyusun produk Pesta Hadiah yang sesuai dengan tema acara untuk menciptakan kesan konsisten dan menyelaraskan konsep acara secara menyeluruh.
- 4) Ketersediaan dan Kepuasan Pelanggan: Memastikan ketersediaan produk Pesta Hadiah yang mencukupi serta memperhatikan kepuasan pelanggan dengan memilih hadiah sesuai dengan preferensi dan kebutuhan nasabah.
- 5) Branding dan Promosi: Menggunakan produk Pesta Hadiah sebagai sarana branding untuk memperkuat citra dan identitas Bank Syariah Indonesia, serta mempromosikan produk dan layanan perusahaan kepada masyarakat luas.

Dengan memfokuskan upaya pada aspek-aspek tersebut, Bank Syariah Indonesia KCP Rogojampi Banyuwangi dapat menyelenggarakan acara Pesta Hadiah yang berkualitas, memberikan pengalaman positif kepada nasabah, dan meningkatkan citra perusahaan.

2. Mekanisme Pemberian Program Pesta Hadiah di Bank Syariah Indonesia KCP Rogojampi Banyuwangi.

Dalam konteks umum, mekanisme mengacu pada proses atau sistem yang memungkinkan sesuatu berfungsi atau bekerja. Ini dapat merujuk pada cara suatu kegiatan dilakukan atau bagaimana suatu sistem

diatur dan dijalankan. Mekanisme ini sering melibatkan serangkaian langkah atau prosedur yang harus diikuti untuk mencapai hasil yang diinginkan.

Pada tanggal 01 Maret 2024, peneliti melakukan observasi di Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Pembantu Rogojampi, dengan tujuan untuk mengetahui program-program hadiah yang tersedia di bank tersebut. Selama observasi, peneliti bertemu dengan *Branch Office Service Manager*.

Peneliti melakukan wawancara untuk mengetahui informasi lebih lanjut mengenai Program Pesta Hadiah yang dilaksanakan di Bank Syariah Indonesia KCP Rogojampi.

Pertama, yaitu mengenai mekanisme hadiah yang ada pada Program Pesta Hadiah

Hasil wawancara :

“ ketika nasabah datang kita menawarkan tentang produk tersebut dan nasabah akan melakukan setor, apabila nasabah tertarik dengan produk pesta hadiah , kita nggak ready langsung hadiahnya dan biasanya kita pesen dulu sesuai dengan tabel program tersebut misal 25 juta dapat koper kita sudah ada jadi langsung diberikan sesuai dengan skema hadiahnya. Jadi pihak BSI KCP permintaan di area BSI dulu karena area BSI yang mengadakan/memberikan program tersebut ,baru ditempatkan ke cabang-cabang BSI. Jadi ketika nasabah melakukan setoran sesuai dengan tabel Program Pesta Hadiah tersebut kita ready langsung dikasih. Cuma kalau nggak ready ya kita pesen dulu hadiahnya nunggu maksimal 2 minggu”.⁵⁹

⁵⁹ Hasil Wawancara, Bapak Gilang Ramadhan Bank Syariah Indonesia KCP Rogojampi Banyuwangi pada tanggal 01 Maret 2024

Hasil wawancara diatas menyimpulkan bahwa jika nasabah melakukan setoran sesuai dengan tabel program dan hadiahnya tersedia, nasabah akan langsung mendapatkan hadiahnya. Namun, jika hadiahnya belum tersedia, nasabah harus menunggu maksimal 2 minggu setelah pemesanan hadiah dilakukan.

Kedua peneliti kembali mengajukan pertanyaan mengenai seberapa jauh mana program pesta hadiah diterapkan pada sistem hadiah Bank Syariah Indonesia KCP Rogojampi Banyuwangi?

“ kalau itu dikatakan hampir maksimal, sebab pada pelaksanaannya kami memberikan hadiah dalam bentuk barang/jasa dan tidak dalam bentuk uang, cara mendapat hadiahnya juga tidak dengan undian, tujuan dari pengadaan program hadiah ini sebagai strategi promosi untuk menarik anggota nasabah baru dan mempertahankan nasabah lama, kami pihak bank berhak menetapkan syarat kepada penerima hadiah selama syarat-syarat tersebut tidak menjurus ke praktik riba.”⁶⁰

Hasil wawancara dapat disimpulkan bahwa program ini dirancang untuk memberikan hadiah kepada nasabah bank dalam bentuk barang atau jasa, bukan uang tunai. Cara mendapatkan hadiah tidak melalui undian, tetapi melalui keikutsertaan dalam program-program bank. Tujuan dari program hadiah ini adalah untuk menarik minat calon nasabah baru dan menjaga kepuasan nasabah yang sudah menjadi pelanggan . Bank memiliki hak untuk menetapkan syarat-syarat penerimaan hadiah, selama syarat-syarat tersebut tidak melibatkan praktik riba.

⁶⁰ Hasil Wawancara, Bapak Gilang Ramadhan Bank Syariah Indonesia KCP Rogojampi Banyuwangi pada tanggal 01 Maret 2024

a. Pelaksanaan Program Pesta Hadiah di Bank Syariah Indonesia KCP Rogojampi

Program Pesta Hadiah adalah sebuah program dari Bank Syariah Indonesia di mana nasabah dapat membuka rekening baru dan melakukan top up rekening. Slogan program ini adalah “Tambah Dananya, Berbagi Berkahnya. Nabung Berkah, Bonus Hadiah!”⁶¹

Berdasarkan hasil wawancara dengan Bapak Gilang Ramadhan Selaku *Funding and Transaction Staff* Bank Syariah Indonesia KCP Rogojampi Banyuwangi diperoleh informasi bahwa:

“Semisal Nasabah yang melakukan setoran transfer di tabungan khususnya mudharabah minimal 10 juta dapat diberikan penawaran untuk mengikuti program pesta hadiah dengan jangka waktu 3,6,dan 12 bulan. Hal ini bertujuan untuk menjaga dana nasabah tetap berada di bank dan tidak ditarik keluar.”⁶²

Berdasarkan hasil wawancara, kesimpulan mengenai program pesta hadiah di Bank Syariah Indonesia KCP Rogojampi Banyuwangi adalah Nasabah yang melakukan setoran transfer di tabungan khususnya mudharabah minimal 10 juta dapat diberikan penawaran untuk mengikuti program pesta hadiah dengan jangka waktu 3, 6, dan 12 bulan. Tujuan dari program ini adalah untuk menjaga dana nasabah tetap berada di bank dan mendorong partisipasi aktif nasabah dalam program tersebut.

⁶¹ Resty Annisa, Aidil Afriansyah, “ Rekomendasi Klasifikasi Nasabah BSI Mengikuti Program Pesta Hadiah dan Labbaik Special Gift Menggunakan Algoritma C4.5”, Jurnal Komputer dan Informatika, Volume 4 Nomor 2 November 2022.

⁶² Hasil Wawancara, Bapak Gilang Bank Syariah Indonesia KCP Rogojampi Banyuwangi pada tanggal 20 Desember 2023

Sebagaimana dijelaskan oleh ibu Cendera Elok selaku *Customer Service* Bank Syariah Indonesia KCP Rogojampi Banyuwangi menyampaikan bahwa:

"Untuk berpartisipasi dalam program, nasabah harus memenuhi kriteria tertentu, seperti melakukan transaksi minimal yang telah ditetapkan dan membuka rekening baru sesuai dengan kriteria yang berlaku dalam program pesta hadiah."⁶³

Hasil wawancara diatas menyimpulkan bahwa Untuk berpartisipasi dalam program, nasabah harus memenuhi kriteria tertentu, seperti melakukan transaksi minimal yang telah ditetapkan dan membuka rekening baru sesuai dengan ketentuan yang berlaku dalam program pesta hadiah. Hal ini bertujuan untuk memberikan insentif kepada nasabah yang aktif bertransaksi dan berkontribusi dalam pertumbuhan perbankan.

Tabel 4. 2
Daftar Ketentuan Program Pesta Hadiah di Bank Syariah Indonesia KCP Rogojampi Banyuwangi

NOMINAL BLOKIR DANA	NILAI HADIAH		
	3	6	12
10,000,000	15,000	40,000	90,000
15,000,000	27,500	65,000	140,000
20,000,000	40,000	90,000	190,000
25,000,000	52,500	115,000	240,000
30,000,000	65,000	140,000	290,000
35,000,000	77,500	165,000	340,000
40,000,000	90,000	190,000	390,000
45,000,000	102,500	215,000	440,000

⁶³ Hasil Wawancara, Ibu Cendera Elok Bank Syariah Indonesia KCP Rogojampi Banyuwangi 20 Desember 2023

50,000,000	115,000	240,000	490,000
55,000,000	127,500	265,000	540,000
60,000,000	140,000	290,000	590,000
65,000,000	152,500	315,000	640,000
70,000,000	165,000	340,000	690,000
75,000,000	177,000	365,000	740,000
80,000,000	190,000	390,000	790,000
85,000,000	202,000	415,000	840,000
90,000,000	215,000	440,000	890,000
95,000,000	227,000	465,000	940,000
100,000,000	240,000	490,000	990,000
170,000,000	427,000	840,000	1,690,000
175,000,000	427,000	865,000	1,740,000
180,000,000	440,000	890,000	1,790,000
185,000,000	452,000	915,000	1,840,000
190,000,000	465,000	940,000	1,890,000
195,000,000	477,500	965,000	1,940,000
200,000,000	490,000	990,000	1,990,000

Sumber : Catatan Bank Syariah Indonesia tentang ketentuan Penyimpanan Dana dalam Hadiah Program Pesta Hadiah Reguler Tahun 2023

- Nilai Hadiah Inci. PPN & sudah termasuk dipotong Wakaf Rp.10.000,-

- Pajak ditanggung BSI

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R

Gambar 4.3
Brosur Pesta Hadiah



Sumber : Dokumentasi Bank Syariah Indonesia

b. Pencapaian Tujuan Program Pesta Hadiah

Tujuan program pesta hadiah ini adalah untuk menilai efektivitas program pesta hadiah yang dilakukan oleh Bank Syariah

Indonesia di kantor cabang pembantu Rogojampi dalam mencapai tujuan yang telah ditetapkan. Program ini dirancang oleh bank dengan tujuan untuk meningkatkan minat nasabah dalam menabung dan mendorong partisipasi mereka.

Bapak Gilang Ramadhan Selaku *Funding and Transaction Staff* Bank Syariah Indonesia KCP Rogojampi Banyuwangi diperoleh informasi bahwa:

“jadi kedekatan kita dengan nasabah semakin terjalin ketika melakukan suatu promosi dan menambah NOA (jumlah rekening) tabungan .jadi kalau pesta hadiah harus pembukaan

rekening mudharabah misal dulu pernah buka tabungan wadiah (akad titipan) jadi harus tetep membuat rekening mudharabah agar mencapai/menambah NOA (jumlah rekening) pembukaan tabungan. ⁶⁴

Berdasarkan hasil wawancara diatas dapat disimpulkan bahwa Kedekatan dengan nasabah dapat semakin terjalin melalui program pesta hadiah, terutama dengan mendorong pembukaan rekening baru, seperti rekening mudharabah, untuk menambah jumlah rekening (NOA) tabungan. Hal ini dapat membantu bank dalam memperluas jangkauan layanan perbankan kepada nasabah dan memperkuat hubungan dengan mereka.

Berdasarkan penjelasan yang diperoleh dari wawancara dengan saudari Cendera Elok selaku *Costumer Service* Bank Syariah Indonesia KCP Rogojampi Banyuwangi sebagai berikut:

“melalui program pesta hadiah ini BSI KCP rogojampi dapat meningkatkan interaksi dan keterlibatan nasabah dengan produk dan layanan yang ditawarkan. Hal ini dapat mencakup peningkatan jumlah transaksi, penggunaan aplikasi mobile banking, atau pendaftaran produk baru.” ⁶⁵

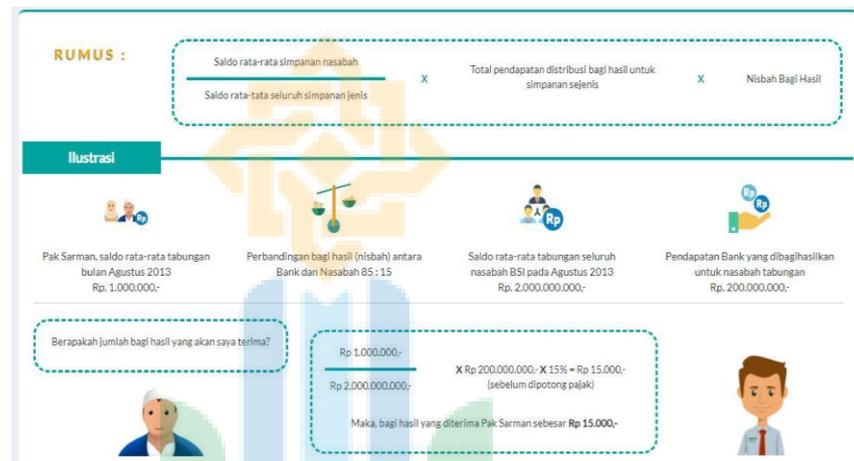
Hasil wawancara diatas menyimpulkan bahwa Program pesta hadiah dapat menjadi sarana untuk meningkatkan interaksi dan keterlibatan nasabah dengan produk dan layanan yang ditawarkan oleh Bank Syariah Indonesia KCP Rogojampi. Ini dapat mencakup peningkatan jumlah transaksi perbankan, penggunaan aplikasi mobile

⁶⁴ Hasil Wawancara, Bapak Gilang Ramadhan Bank Syariah Indonesia KCP Rogojampi Banyuwangi pada tanggal 20 desember 2023

⁶⁵ Hasil wawancara, Ibu Cendera Elok, Selaku Bank Syariah Indonesia KCP Rogojampi Banyuwangi pada tanggal 20 Desember 2023

banking, atau pendaftaran produk baru. Berikut rumus pada mudharabah bagi hasil adalah:

Gambar 4. 4
Bagi Hasil Akad Mudharabah



Sumber: Dokumentasi Bank Syariah Indonesia

Dengan menawarkan pilihan rekening mudharabah kepada nasabah, Anda memberikan mereka kesempatan untuk meningkatkan nilai tabungan mereka melalui investasi yang sesuai dengan prinsip-prinsip syariah.

c. Pemantauan Program Pesta Hadiah di Bank Syariah Indonesia KCP Rogojampi.

Pemantauan program adalah proses mengawasi dan mengamati kemajuan pelaksanaan program, mengidentifikasi masalah yang muncul selama pelaksanaannya, dan mengambil tindakan yang diperlukan untuk mengatasi masalah tersebut.

Bapak Gilang Ramadhan Selaku *Funding Transaction and Staff* Bank Syariah Indonesia KCP Rogojampi Banyuwangi diperoleh informasi bahwa:

“Kalau Pemantauan tersebut adalah area yang memantau kita kan Claporan setiap harinya setiap ada yang closing, dari area itu kantor wilayah langsung nanti setiap hari, sore hari ini selalu ada laporan pemantauannya program pesta hadiah. Kalau dari cabang pembantu tidak ada pemantauan kita lapor lapor dari cabang nanti dari kamtor wilayahnya kantor BSI melakukan rekap dan melalukan pemantauan. Kalau Pemantauan Program Pesta hadiah di BSI Cabang Pembantu Rogojampi Berjalan dengan Baik dan program pesta hadiah sudah ada sejak sebelum menjadi BSI.”⁶⁶

Dapat disimpulkan bahwa Pemantauan program pesta hadiah dilakukan secara rutin setiap harinya, terutama pada saat closing, dengan laporan yang disusun dan dilaporkan oleh kantor wilayah langsung. Hal ini memastikan bahwa program pesta hadiah berjalan dengan baik dan sesuai dengan rencana.

Berdasarkan hasil wawancara dengan ibu Cendera Elok, Selaku *Costumer Service* Bank Syariah Indonesia KCP Rogojampi

Banyuwangi diperoleh informasi sebagai berikut :

“ pelaporan dan dokumentasi, semua temuan dari pemantauan dan evaluasi program pesta hadiah akan didokumentasikan dan dilaporkan kepada manajemen bank. Hal ini penting untuk transparansi dan untuk perencanaan program pesta hadiah masa depan.”⁶⁷

⁶⁶ Hasil Wawancara, Bapak Gilang Ramadhan Bank Syariah Indonesia KCP Rogojampi Banyuwangi pada tanggal 20 desember 2023

⁶⁷ Hasil wawancara, Ibu Cendera Elok Bank Syariah Indonesia KCP Rogojampi Banyuwangi Pada Tanggal 20 Desember 2023

Hasil dari wawancara diatas menyimpulkan bahwa Semua temuan dari pemantauan dan evaluasi program pesta hadiah didokumentasikan dan dilaporkan kepada manajemen bank. Dokumentasi dan pelaporan ini penting untuk menjaga transparansi dalam pelaksanaan program pesta hadiah dan sebagai bahan evaluasi untuk perencanaan program pesta hadiah masa depan.

3. Faktor-faktor yang Mempengaruhi Minat Nasabah Bank Syariah Indonesia KCP Rogojampi Banyuwangi Terhadap Program Pesta Hadiah.

Faktor-faktor yang mempengaruhi minat nasabah terhadap program pesta hadiah dapat bervariasi. Tetapi beberapa faktor umum meliputi:

- a. Pengetahuan nasabah : nasabah yang memiliki pengetahuan lebih tentang program pesta hadiah cenderung lebih tertarik untuk berpartisipasi.
- b. Inovasi Produk : jika program pesta hadiah menawarkan sesuatu yang baru dan menarik, ini bisa meningkatkan minat nasabah.
- c. Pemberian hadiah : jenis dan nilai hadiah yang ditawarkan dapat mempengaruhi minat nasabah.
- d. Rekomendasi : nasabah mungkin lebih tertarik untuk berpartisipasi dalam program jika mereka mendengar rekomendasi positif dari orang lain.

- e. Persepsi Nasabah dan Kepercayaan : persepsi nasabah tentang lembaga keuangan dan kepercayaan mereka pada lembaga tersebut dapat mempengaruhi minat mereka untuk berpartisipasi dalam program.

Bapak Gilang Ramadhan, selaku *Funding and Transaction Staff*, diperoleh informasi sebagai berikut:

“ karna pegawai di BSI KCP Rogojampi persuasif (mengajak nasabah ikut serta dalam Program Pesta Hadiah), daripada nasabah cuma dapat rekening saja dan tidak dapat apa-apa , karena ada Program Pesta Hadiah maka pegawai bisa mengajak nasabah ikut serta pada program hadiah tersebut. Jadi nasabah selain nabung dan uang nyaman di bank juga mendapatkan hadiah. Jadi intinya dari pegawai BSI KCP Rogojampi bagaimana cara menawarkan/mengajak nasabah dalam ikut serta program pesta hadiah tersebut. Karena untuk program pesta hadiah ini memang ada targetnya untuk program pesta hadiah satu hari satu, jadi bagaimana caranya semua pegawai BSI KCP Rogojampi untuk menawarkan dan mengajak nasabah pada program pesta hadiah.”⁶⁸

Hasil wawancara diatas dapat disimpulkan bahwa pada program pesta hadiah di BSI KCP Rogojampi ini dirancang sebagai cara untuk menarik dan mempertahankan nasabah. Nasabah tidak hanya mendapatkan keuntungan dari menabung uang di bank, tetapi juga mendapatkan hadiah sebagai insentif tambahan.

- 1) Yang Membuat Nasabah Tertarik/Minat Terhadap Program Pesta Hadiah

Bapak Gilang Ramadhan, selaku *Funding and Transaction Staff* Bank Syariah Indonesia KCP Rogojampi Banyuwangi diperoleh informasi sebagai berikut:

⁶⁸ Hasil Wawancara, Bapak Gilang Ramadhan Marketing Bank Syariah Indonesia KCP Rogojampi Banyuwangi 01 maret 2024

“ karena dananya belum digunakan, daripada ditabungkan saja lebih baik ikut program pesta hadiah. Dan bisa dijadikan solusi untuk diikuti program hadiah tersebut. jadi intinya untuk menarik/ minat nasabah pada program pesta hadiah adalah bagi hasil dan hadiah.”⁶⁹

Hasil wawancara dapat disimpulkan bahwa Pilihan Program Pesta Hadiah: Nasabah yang belum menggunakan dananya dapat memilih untuk mengikuti program pesta hadiah sebagai alternatif yang menarik daripada hanya menyimpan dananya. Program pesta hadiah dapat menjadi solusi menarik untuk mengoptimalkan dana dan memberikan peluang untuk memenangkan hadiah.

Untuk menarik minat nasabah pada program pesta hadiah, faktor bagi hasil dan hadiah menjadi faktor utama yang dapat menarik perhatian nasabah. Kombinasi antara keuntungan bagi hasil dan kesempatan untuk memenangkan hadiah dapat menjadi daya tarik yang kuat bagi nasabah.

Adapun wawancara dengan Ibu Cendera Elok selaku *Customer*

Service Bank Syariah Indonesia KCP Rogojampi Banyuwangi

Mengatakan bahwa :

“ dengan melakukan promosi yang efektif dan komunikasi yang jelas mengenai program pesta hadiah dapat meningkatkan minat nasabah. Informasi yang mudah diakses dan disampaikan dengan baik melalui berbagai saluran komunikasi, seperti media sosial, atau langsung datang ke cabang bank, dapat menarik perhatian nasabah.”⁷⁰

⁶⁹ Hasil Wawancara, Bapak Gilang Ramadhan Marketing Bank Syariah Indonesia KCP Rogojampi Banyuwangi pada tanggal 19 februari 2023

⁷⁰ Hasil Wawancara, Ibu Cendera Elok Bank Syariah Indonesia KCP Rogojampi Banyuwangi pada tanggal 19 Februari 2023

Hasil wawancara dapat disimpulkan bahwa Melalui promosi yang efektif dan komunikasi yang jelas mengenai program pesta hadiah, bank dapat meningkatkan minat nasabah. Informasi yang mudah diakses dan disampaikan dengan baik melalui berbagai saluran komunikasi, seperti media sosial atau kunjungan langsung ke cabang bank, dapat membantu menarik perhatian nasabah dan mendorong partisipasi dalam program.

Dengan memanfaatkan strategi promosi yang efektif, komunikasi yang jelas, dan penekanan pada faktor bagi hasil dan hadiah, Bank Syariah Indonesia KCP Rogojampi Banyuwangi dapat meningkatkan partisipasi nasabah dalam program pesta hadiah dan memperkuat keterlibatan nasabah dengan bank.

2) Promosi Program Pesta Hadiah di Bank Syariah Indonesia KCP Rogojampi Banyuwangi

Bapak Gilang Ramadhan *Funding and Transaction Staff* Bank

Syariah Indonesia KCP Rogojampi Banyuwangi diperoleh informasi bahwa :

“ biasanya melakukan promosi melalui baner, poster, dan sosial media. Dan kalau promosi lewat reklame belum. “⁷¹

Hasil wawancara diatas dapat disimpulkan bahwa Bank Syariah Indonesia KCP Rogojampi Banyuwangi biasanya melakukan promosi melalui banner, poster, dan media sosial sebagai sarana untuk

⁷¹ Hasil Wawancara, Bapak Gilang Ramadhan Marketing Bank Syariah Indonesia KCP Rogojampi Banyuwangi pada tanggal 26 februari 2024

menyebarkan informasi tentang program pesta hadiah kepada nasabah. Promosi melalui media sosial dapat menjadi cara efektif untuk mencapai target audiens yang lebih luas.

Adapun berdasarkan wawancara dengan Ibu Cendera Elok Selaku *Customer Service* Bank Syariah Indonesia KCP Rogojampi Banyuwangi mengatakan bahwa:

“ dengan menempatkan papan pengumuman di area public di cabang bank untuk memberitahu nasabah tentang program pesta hadiah. Papan pengumuman ini dapat berisi informasi tentang hadiah, dan kriteria partisipasi, dan periode program pesta hadiah.”⁷²

Hasil wawancara diatas dapat disimpulkan bahwa Selain itu, papan pengumuman ditempatkan di area publik di cabang bank untuk memberitahu nasabah tentang program pesta hadiah. Papan pengumuman ini berisi informasi tentang hadiah yang ditawarkan, kriteria partisipasi, dan periode program pesta hadiah, sehingga nasabah dapat memperoleh informasi secara langsung di cabang bank.

a) Tentang Program Pesta Hadiah kepada Nasabah

Program Pesta Hadiah adalah promosi yang diadakan oleh bank atau lembaga keuangan dengan tujuan untuk memberikan apresiasi kepada nasabah yang aktif dan loyal serta mendorong partisipasi dalam penggunaan produk dan layanan yang ditawarkan oleh bank.

⁷² Hasil Wawancara, Ibu Cendera Elok Customer Service Bank Syariah Indonesia KCP Rogojampi Banyuwangi pada tanggal 26 Februari 2024

Menurut mbak Kivia Ababil Selaku nasabah BSI KCP

Rogojampi Banyuwangi diperoleh informasi bahwa :

“Sebagai nasabah, saya mengetahui tentang program pesta hadiah ini melalui pengumuman dari bank. Saya menerima pemberitahuan melalui email atau pesan di aplikasi perbankan saya. Bank juga sering mengirimkan informasi tentang program-program dan promosi melalui surat atau papan pengumuman di cabang-cabang mereka. Jadi, sebagai nasabah, saya dapat dengan mudah mengetahui tentang program pesta hadiah ini melalui berbagai saluran komunikasi yang disediakan oleh bank”⁷³

Hasil wawancara diatas dapat disimpulkan bahwa sebagai nasabah dengan mudah mengetahui tentang program pesta hadiah ini melalui berbagai saluran komunikasi yang disediakan oleh bank. Pemberitahuan dapat diterima melalui email atau pesan di aplikasi perbankan, serta melalui surat atau papan pengumuman di cabang-cabang bank. Hal ini menunjukkan bahwa bank aktif dalam memberikan informasi kepada nasabahnya tentang program-program dan promosi yang sedang berlangsung.

b) Ketertarikan Nasabah Pada Program Pesta Hadiah

Nasabah tertarik pada Program Pesta Hadiah adalah ketertarikan atau minat yang dimiliki oleh nasabah terhadap program promosi yang ditawarkan oleh bank. Nasabah tertarik pada Program Pesta Hadiah karena mereka melihat nilai tambah atau manfaat yang bias mereka peroleh dari partisipasi dalam program tersebut.

⁷³ Kivia Ababiil, wawancara, Banyuwangi, 04 Maret 2024

Menurut Ibu Lely Selaku nasabah BSI KCP Rogojampi Banyuwangi diperoleh informasi bahwa :

“Sebagai nasabah BSI KCP Rogojampi, saya tertarik pada Program Pesta Hadiah karena beberapa alasan. Pertama, program ini menawarkan berbagai jenis hadiah yang menarik dan bernilai, yang tentunya sangat menggoda bagi siapa saja. Kedua, ini merupakan salah satu cara bagi BSI untuk mengapresiasi nasabahnya yang loyal dan aktif. Melalui program ini, saya merasa dihargai atas kepercayaan dan kerjasama yang telah saya berikan selama ini kepada bank.”⁷⁴

Hasil kesimpulan wawancara diatas adalah untuk tertarik pada Program Pesta Hadiah dari BSI KCP Rogojampi sangatlah valid. Program semacam ini memang menawarkan berbagai jenis hadiah yang menarik dan bernilai, yang bisa menjadi daya tarik bagi banyak orang. Selain itu, program ini juga merupakan bentuk apresiasi dari BSI kepada nasabah yang loyal dan aktif, yang dapat membuat nasabah merasa dihargai atas kepercayaan dan kerjasama yang telah mereka berikan kepada bank.

c) Mengikuti Program Pesta Hadiah

Mengikuti sebuah Program Pesta Hadiah berarti berpartisipasi dalam program promosi yang ditawarkan oleh bank atau lembaga keuangan dengan tujuan untuk memiliki kesempatan mendapatkan hadiah.

Menurut Bapak Fahrurrozi Selaku nasabah BSI KCP Rogojampi Banyuwangi diperoleh informasi bahwa:

⁷⁴ Lely, wawancara, Banyuwangi, 04 Maret 2024

“Sebagai nasabah BSI KCP Rogojampi, saya pertama kali mengetahui tentang Program Pesta Hadiah ini melalui informasi yang diberikan oleh staf bank saat saya berkunjung ke cabang untuk melakukan transaksi. Staf tersebut menjelaskan secara detail tentang program, termasuk jenis hadiah yang bisa dimenangkan, syarat dan ketentuan, serta cara untuk mengikuti program tersebut.”⁷⁵

Hasil wawancara diatas adalah nasabah pertama kali mengetahui tentang Program Pesta Hadiah dari Bank Syariah Indonesia (BSI) KCP Rogojampi melalui staf bank saat nasabah berkunjung ke cabang untuk melakukan transaksi. Staf bank memberikan penjelasan secara detail tentang program, termasuk jenis hadiah yang bisa dimenangkan, syarat dan ketentuan, serta cara untuk mengikuti program tersebut.

Hal ini menunjukkan bahwa BSI KCP Rogojampi aktif dalam memberikan informasi kepada nasabahnya tentang program-program yang mereka tawarkan.

d) Mendapatkan Program Pesta Hadiah

Mendapatkan hadiah dalam mengikuti Program Pesta Hadiah berarti meraih hadiah sebagai penghargaan atau imbalan atas partisipasi dan pencapaian tertentu dalam program promosi yang diadakan oleh bank atau lembaga keuangan.

Menurut Mbak Echa Selaku nasabah BSI KCP Rogojampi Banyuwangi diperoleh informasi bahwa:

“Sebagai nasabah BSI KCP Rogojampi, perasaan saya ketika mendapatkan hadiah dalam mengikuti Program Pesta

⁷⁵ Fahrurrozi, wawancara, Banyuwangi, 04 Maret 2024

Hadiah benar-benar luar biasa dan sangat menyenangkan. Mendapatkan hadiah tentu saja membuat saya merasa dihargai dan diakui atas kesetiaan saya sebagai nasabah. Ini juga memberikan rasa kepuasan tersendiri karena menunjukkan bahwa partisipasi saya dalam program tersebut berbuah manis”.⁷⁶

Hasil kesimpulan diatas adalah sebagai nasabah BSI KCP Rogojampi yang telah mendapatkan hadiah dalam mengikuti Program Pesta Hadiah, nasabah merasa luar biasa dan sangat menyenangkan. Mendapatkan hadiah tersebut membuat nasabah merasa dihargai dan diakui atas kesetiaan sebagai nasabah.

Mendapatkan hadiah dalam program semacam ini juga memberikan rasa kepuasan tersendiri. Hal ini menunjukkan bahwa partisipasi nasabah dalam program tersebut tidak hanya berarti, tetapi juga berbuah manis. Hadiah-hadiah tersebut dapat menjadi bentuk apresiasi dari BSI kepada nasabah yang aktif dan loyal.

C. Pembahasan Temuan

Berdasarkan pembahasan yang telah disampaikan, Setelah mengumpulkan data melalui observasi, wawancara, dan dokumentasi berdasarkan fokus masalah, peneliti akan menganalisis temuan tersebut.

Penelitian ini akan membahas Implementasi Program Pesta Hadiah di Bank Syariah Indonesia merupakan inisiatif yang bertujuan untuk memberikan hadiah kepada nasabah dalam bentuk barang atau jasa sebagai apresiasi atas kepercayaan dan kerjasama nasabah. Program ini tidak melibatkan pemberian uang tunai, melainkan hadiah-hadiah menarik sebagai insentif. Nasabah yang

⁷⁶ Echa, wawancara, Banyuwangi, 04 Maret 2024

melakukan setoran transfer, terutama pada tabungan mudharabah dengan nominal tertentu, dapat mengikuti program pesta hadiah dengan durasi tertentu untuk mempertahankan dana mereka di bank. berikut adalah pembahasan temuan yang ditemukan:

1. Proses Perencanaan Program Pesta Hadiah di Bank Syariah Indonesia KCP Rogojampi Banyuwangi.

a. Tahapan Program Pesta Hadiah:

Program Pesta Hadiah di Bank Syariah Indonesia KCP Rogojampi Banyuwangi melibatkan beberapa tahapan kunci, seperti identifikasi tujuan, penyusunan konsep acara, dan penentuan anggaran. Melalui tahapan ini, bank dapat memastikan bahwa program Pesta Hadiah dapat mencapai tujuannya, menyajikan konsep acara yang menarik, dan mengelola anggaran dengan efisien.

b. Pelaksanaan Tahapan Program Pesta Hadiah:

Berdasarkan hasil wawancara, tahapan program Pesta Hadiah di Bank Syariah Indonesia KCP Rogojampi Banyuwangi dilaksanakan dengan baik. Identifikasi tujuan program yang jelas untuk meningkatkan loyalitas pelanggan dan memperkenalkan produk baru, penyusunan konsep acara yang menarik, serta penentuan anggaran yang sesuai dengan kebutuhan acara merupakan langkah-langkah yang telah dipersiapkan dengan matang.

c. Siapa yang Terlibat dalam Perencanaan Program Pesta Hadiah:

Dalam perencanaan program Pesta Hadiah di Bank Syariah Indonesia KCP Rogojampi Banyuwangi, beberapa pihak terlibat, termasuk tim pemasaran, tim kreatif, tim digital marketing, dan manajemen cabang. Setiap pihak memiliki peran penting dalam merancang strategi promosi, merancang materi promosi yang menarik, memanfaatkan platform digital, serta memberikan dukungan dan arahan dalam proses perencanaan acara.

Berdasarkan temuan tersebut, dapat disimpulkan bahwa program Pesta Hadiah di Bank Syariah Indonesia KCP Rogojampi Banyuwangi telah melalui tahapan perencanaan yang matang, melibatkan berbagai pihak terkait, dan fokus pada tujuan program, konsep acara, serta pengelolaan anggaran. Dengan demikian, Bank Syariah Indonesia KCP Rogojampi Banyuwangi dapat menyelenggarakan acara Pesta Hadiah yang sukses dan memberikan manfaat bagi nasabah yang berpartisipasi.

2. Mekanisme Pemberian Program Pesta Hadiah di Bank Syariah Indonesia KCP Rogojampi Banyuwangi.

a. Mekanisme Pemberian Program Pesta Hadiah:

Berdasarkan hasil wawancara, mekanisme pemberian hadiah dalam Program Pesta Hadiah di Bank Syariah Indonesia KCP Rogojampi Banyuwangi terjadi ketika nasabah melakukan setoran sesuai dengan tabel program. Jika hadiah sudah tersedia, nasabah akan langsung menerima hadiahnya. Namun, jika hadiah belum tersedia,

nasabah harus menunggu maksimal 2 minggu setelah pemesanan hadiah dilakukan. Program ini dirancang untuk memberikan hadiah berupa barang atau jasa, bukan uang tunai, dan bertujuan untuk mempertahankan nasabah serta menarik minat calon nasabah baru.

b. Pelaksanaan Program Pesta Hadiah:

Program Pesta Hadiah di Bank Syariah Indonesia KCP Rogojampi Banyuwangi memberikan penawaran kepada nasabah yang melakukan setoran transfer minimal 10 juta dalam rekening mudharabah. Nasabah dapat mengikuti program dengan jangka waktu 3, 6, dan 12 bulan. Tujuan program ini adalah untuk menjaga dana nasabah tetap di bank dan mendorong partisipasi aktif nasabah dalam program tersebut.

c. Pencapaian Tujuan Program Pesta Hadiah:

Program Pesta Hadiah bertujuan untuk meningkatkan interaksi dan keterlibatan nasabah dengan produk dan layanan bank. Nasabah harus memenuhi kriteria tertentu, seperti melakukan transaksi minimal dan membuka rekening baru sesuai dengan ketentuan program. Dengan memberikan insentif kepada nasabah yang aktif, bank dapat memperluas jangkauan layanan perbankan dan memperkuat hubungan dengan nasabah.

d. Pemantauan Program Pesta Hadiah:

Pemantauan program dilakukan secara rutin setiap harinya, terutama pada saat closing, dengan laporan yang disusun dan

dilaporkan oleh kantor wilayah. Semua temuan dari pemantauan dan evaluasi program didokumentasikan dan dilaporkan kepada manajemen bank untuk menjaga transparansi dan sebagai bahan evaluasi untuk perencanaan program pesta hadiah masa depan.

Dengan demikian, Program Pesta Hadiah di Bank Syariah Indonesia KCP Rogojampi Banyuwangi terbukti efektif dalam menjaga kepuasan nasabah, meningkatkan interaksi, serta mendorong partisipasi aktif nasabah dalam program-program bank. Program ini memberikan nilai tambah yang signifikan bagi bank dalam mempertahankan nasabah dan menarik minat nasabah baru.

3. Faktor-faktor Yang Mempengaruhi Minat Nasabah Bank Syariah Indonesia KCP Rogojampi Banyuwangi Terhadap Program Pesta Hadiah.

a. Faktor-faktor yang Mempengaruhi Minat Nasabah:

- 1) Pengetahuan Nasabah: Nasabah yang memiliki pengetahuan lebih tentang program Pesta Hadiah cenderung lebih tertarik untuk berpartisipasi.
- 2) Inovasi Produk: Program yang menawarkan sesuatu yang baru dan menarik dapat meningkatkan minat nasabah.
- 3) Pemberian Hadiah: Jenis dan nilai hadiah yang ditawarkan dapat mempengaruhi minat nasabah.
- 4) Rekomendasi: Rekomendasi positif dari orang lain juga dapat mempengaruhi minat nasabah.

5) Persepsi dan Kepercayaan Nasabah: Persepsi nasabah terhadap lembaga keuangan dan kepercayaan mereka pada bank dapat memengaruhi minat mereka terhadap program.

b. Mekanisme Menarik Minat Nasabah:

Nasabah tertarik pada Program Pesta Hadiah karena program ini memberikan kesempatan untuk mendapatkan hadiah sebagai insentif tambahan selain dari keuntungan menabung uang di bank. Faktor bagi hasil dan hadiah menjadi daya tarik utama bagi nasabah.

c. Promosi dan Komunikasi Efektif:

Promosi yang efektif dan komunikasi yang jelas mengenai Program Pesta Hadiah dapat meningkatkan minat nasabah. Informasi yang mudah diakses dan disampaikan dengan baik melalui berbagai saluran komunikasi, seperti media sosial atau papan pengumuman di cabang bank, dapat menarik perhatian nasabah.

d. Pengalaman Nasabah dalam Program:

Nasabah yang telah mengikuti Program Pesta Hadiah merasakan kepuasan dan kebahagiaan ketika mendapatkan hadiah. Hal ini membuat nasabah merasa dihargai dan diakui atas kesetiaan mereka sebagai nasabah.

Dengan memanfaatkan strategi promosi yang efektif, komunikasi yang jelas, penekanan pada faktor bagi hasil dan hadiah, serta pengalaman positif nasabah dalam program, Bank Syariah Indonesia KCP Rogojampi Banyuwangi dapat meningkatkan minat nasabah dalam Program Pesta

Hadiah dan memperkuat hubungan dengan nasabah. Program ini tidak hanya memberikan nilai tambah bagi nasabah, tetapi juga memperkuat loyalitas dan kepercayaan nasabah terhadap bank.



UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan, berikut adalah kesimpulan dari hasil penelitian "Implementasi Program Pesta Hadiah Minat Nasabah Bank Syariah Indonesia KCP Rogojampi Banyuwangi":

1. Proses Perencanaan Program Pesta Hadiah:

Proses perencanaan program Pesta Hadiah di Bank Syariah Indonesia KCP Rogojampi Banyuwangi melibatkan tahapan identifikasi tujuan, penyusunan konsep acara, dan penentuan anggaran. Bank telah melakukan persiapan yang matang dalam tahapan program Pesta Hadiah dengan fokus pada tujuan acara, konsep yang menarik, dan pengelolaan anggaran yang tepat.

2. Mekanisme Pemberian Program Pesta Hadiah:

Mekanisme pemberian hadiah dalam Program Pesta Hadiah di Bank Syariah Indonesia KCP Rogojampi Banyuwangi terjadi ketika nasabah melakukan setoran sesuai dengan tabel program. Nasabah akan langsung menerima hadiah jika tersedia, jika tidak, mereka harus menunggu maksimal 2 minggu setelah pemesanan. Program ini dirancang untuk memberikan hadiah berupa barang atau jasa, bukan uang tunai, dengan tujuan mempertahankan nasabah dan menarik minat calon nasabah baru.

3. Faktor-faktor yang Mempengaruhi Minat Nasabah:

Faktor pengetahuan nasabah, inovasi produk, pemberian hadiah, rekomendasi, dan persepsi nasabah serta kepercayaan pada bank dapat mempengaruhi minat nasabah terhadap Program Pesta Hadiah. Nasabah yang memiliki pengetahuan lebih, tertarik pada inovasi produk, mendapatkan hadiah menarik, dan merasa percaya pada bank cenderung lebih tertarik untuk berpartisipasi dalam program.

Dengan demikian, Bank Syariah Indonesia KCP Rogojampi Banyuwangi telah berhasil merencanakan dan melaksanakan Program Pesta Hadiah dengan baik, menyediakan mekanisme pemberian hadiah yang transparan, dan memperhatikan faktor-faktor yang mempengaruhi minat nasabah. Dengan pendekatan yang tepat dan promosi yang efektif, bank dapat meningkatkan keterlibatan nasabah, memperkuat hubungan, dan mencapai tujuan program Pesta Hadiah dengan sukses.

B. Saran

Berdasarkan hasil penelitian dan kesimpulan yang diperoleh, penulis memberikan beberapa saran kepada perusahaan sebagai berikut:

1. Bagi Bank Syariah Indonesia sebaiknya melakukan sosialisasi yang lebih luas melalui media cetak, elektronik, dan pendekatan langsung kepada calon nasabah maupun nasabah yang sudah ada. Hal ini bertujuan untuk meningkatkan pengetahuan tentang perbankan syariah secara umum, serta perbedaan antara bank syariah dan bank konvensional. Perusahaan juga perlu menyebarkan informasi terbaru tentang produk tabungan dan

mempromosikan program pesta hadiah secara aktif kepada calon nasabah, untuk menarik minat mereka dalam menabung di Bank Syariah Indonesia. Nasabah yang sudah ada juga perlu diinformasikan secara terus-menerus agar mereka tertarik untuk menabung ulang di Bank Syariah Indonesia KCP Rogojampi Banyuwangi, khususnya di daerah Rogojampi dan sekitarnya.

2. Bagi nasabah dan calon nasabah:

Nasabah dan calon nasabah perlu meningkatkan pengetahuan mereka tentang Bank Syariah Indonesia dengan mencari informasi melalui media massa dan media cetak, seperti internet atau website khusus Bank Syariah Indonesia. Dengan pengetahuan yang lebih baik, diharapkan minat mereka dalam menabung dan menabung ulang di Bank Syariah Indonesia KCP Rogojampi Banyuwangi akan meningkat. Hal ini akan membantu Bank Syariah Indonesia bersaing dan berkembang dalam industri perbankan syariah.

3. Bagi peneliti selanjutnya:

Peneliti selanjutnya diharapkan dapat menggunakan hasil penelitian ini sebagai referensi data untuk penelitian mereka. Selain itu, peneliti juga diharapkan dapat memperluas ruang lingkup penelitian dengan mempertimbangkan variabel-variabel yang lebih luas, sehingga dapat memberikan pemahaman yang lebih mendalam tentang implementasi program pesta hadiah dan minat nasabah di Bank Syariah Indonesia.

DAFTAR PUSTAKA

- Aldamara, Dhita, Bella, “ Analisis IPenerapan Fatwa DSN-MUI NO: 86/DSN-MUI/XII/2012 Tentang Hadiah Dalam Penghimpunan Dana Lembaga Keuangan Syariah Pada Program Pesta Hadiah (STUDI PADA PT BANK SYARIAH INDONESIA KCP KOTA BARU). ”,(Skripsi UIN Antasari, Banjarmasin, 2023).
- Andalasti, Anisa, “ Implementasi Pesta Hadiah Tabungan di Bank Syariah Mandiri (BSM) Kantor Cabang Curup (FATWA DSN MUI NOMOR: 86/DSN-MUI/XII/2012)” (*Skripsi, IAIN CURUP, 2021*)
- Andrianti, Lisa, Muhammad Ilham, Putri Ayu Indah Sari, dan Muhammad Ridwan Lubis, “ Pemilihan Nasabah Penerima Hadiah Doorprize Menggunakan Metode Promethee (Studi Kasus Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Pematangsiantar)”, *Jurnal Resistor*, Vol.2 No 1- April (2019).
- Anisa, Resty, dan Adil Afriansyah, “Rekomendasi Klasifikasi Nasabah BSI Mengikuti Program Pesta Hadiah dan Labbaik Special Gift Menggunakan Algoritma C4.5, *Jurnal Komputer dan Informatika*, Volume 4 Nomor 2 November 2022
- Azis, Apdul, Soltan, Amer, “ Strategi Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Palangka Raya 2 Dalam Menarik Minat Nasabah Melalui Pembukaan Rekening Online”, Hal 30
- Djamali, Abdul, *Hukum Islam*, Bandung: Mandar Maju, 1997, hlm. 171
- Fullan, *Konteks Implementasi Berbasis Kurikulum* (Jakarta: Grasindo, 2002)
- Haryanto, Rudy, “*Manajemen Pemasaran Bank Syariah* “, Teori dan Praktik, 2021
- Hasanah, Hasanah, “Implementasi Marketing Mix pada Produk Tabungan Utama di Bank Mega Syariah KCP Jember”(Skripsi, IAIN Jember, 2020)
- http://digilib.uinsa.ac.id/1079/3/bab%202/pesta_hadiah2020 . Diakses pada tanggal 14 Oktober 2023
- Ismail, *Perbankan Syariah*, (Jakarta:Prenadamedia Group, 2017), hal 23
- Kasmir, “ *Manajemen Bank*”,Edisi Revisi (Jakarta : RajaGrafindo Persada 2012) hal 91
- Kasmir, “ *Pemasaran Bank*”, Edisi Revisi (Jakarta:Kencana 2018) hal 94

- Kasmir, *Bank Dan Lembaga Keuangan Lainnya*- Edisi Revisi 2014, (Jakarta : RajaGrafindo Persada) hal 24
- Maliha, Nidaul, “Efektivitas Program Panen Hadiah Simpedes Dalam Penguatan Loyalitas Nasabah Di Bank BRI Kantor Cabang Jember”Skripsi UIN Khas Jember, 2023)
- Nabila, “Pengaruh Pengetahuan Nasabah dan Inovasi Produk Pesta Hadiah Terhadap Minat Nasabah Dalam Menabung Pada Bank Syariah Indonesia KCP Surabaya Ampel Mas Mansyur”, (Skripsi UNESA, 2023)
- Nasrun, Harun, *Fiqih Muamalah*, Jakarta : Gaya Media Pratama, 2002, hlm. 82.
- Nastiti, Dwi, dan Nurfi Laili, “ Asesmen Minat dan Bakat Teori dan Aplikasinya”,Umsida Press, Universitas Muhammadiyah Sidoarjo 2020, Hal 14
- Nasution, Hayati, Mislah, dan Sutisna,” Faktor-faktor Yang Mempengaruhi Minat Nasabah Terhadap Internet Banking”, *Jurnal Nisbah*, Vol 1 Nomor 1 Tahun 2015
- Pengertian Manfaat teoritis dan Manfaat Praktis ”, <https://repo.undiksha.ac.id> (2019), Diakses Jum’at 13 Oktober 2023
- Pengertian Manfaat teoritis dan Manfaat Praktis ”, <https://repo.undiksha.ac.id> (2019), Diakses Jum’at 13 Oktober 2023
- Putri, Azalia, Nadia, “Implementasi Pelayanan Dan Administrasi Dalam Usaha Meningkatkan Kepuasan Nasabah Pada BPR Nusamba Rambipuji Kabupaten Jember”, *Journal Of Indonesian Social Society* Volume 1 Nomor 2 Juni 2023
- Resty Annisa, Aidil Alfiransyah, “Rekomendasi Klasifikasi Nasabah BSI Mengikuti Program Pesta Hadiah dan Labaik Special Gift Menggunakan Algoritma C4.5”, *Jurnal Komputer dan Informatika*, Volume 4 Nomor 2 November 2022.
- Sakka, Khatima, Khusnul, “ Peran Iklan Dalam Meningkatkan Minat Nabung Masyarakat di Bank Syariah KCP Baru”, (Skripsi, IAIN PAREPARE, 2023)
- Santi, Mei, “ Bank Konvensional VS Bank Syariah”, Volume 02, Nomor 01, Juni 2015
- Shapira, Manda, Dewi, “ Implementasi Strategi Marketing Pemberian Hadiah Dalam Menarik Nasabah Baru Di Bank BRI Kantor Cabang Jember”, (Skripsi UIN Khas Jember, 2023)

- Sugiyono , *Metode Penelitian Kualitatif, Kuantitatif, dan R&D*, (ALFABETA BANDUNG 2022) hlm 241
- Sugiyono, *Metode Penelitian Kualitatif dan Kuantitatif dan R&D* (Bandung:Alfabeta,2013) 308-309
- Sukanto Mm, *Nafsiologi: Suatu pendekatan Alternatif Atas Psikologi*, (Jakarta: 1985, Integrita Press), hlm. 45
- Santoso, S,*Implementasi Kebijakan Publik: Teori, Konsep, dan Aplikasi*. Rajawali Pers, 2018
- Sumber Daya Manusia. 2021. *Macam-Macam Posisi Di Bank Dan Tugasnya*. Di Unduh pada 25 Februari 2023 dari <https://blog.payrollbozz.com/macam-macam-posisi-di-bank-dan-tugasnya/>
- Tim Penyusun, *Pedoman Karya Tulis Ilmiah*, (Jember : IAIN 2020)
- Tirmidzi, Erwandi, *Hukum Hadiah Komersial*, Majalah Al-Furqon: No. 160. Ed-15,
- Ulfa, Maria, “ *Prosedur Pemberian Hadiah Pada Akad Mudharabah Studi Kasus di BMT UGT Sidogiri Cabang Wirolegi Kecamatan Sumbersari Kabupaten Jember*”.(Skripsi, IAIN Jember, 2020)
- Universitas Medan Area “ *Pengertian Implementasi*”(2016) Hlm 10

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R

SURAT PERNYATAAN KEASLIAN TULISAN

Yang bertandatangan dibawah ini :

Nama : Shella Febriana

Nim 204105010075

Prodi : Perbankan Syariah

Alamat :Dusun Sukomukti ,RT002/RW003, Desa Sukorejo,Kabupaten
Banyuwangi

Menyatakan bahwa skripsi yang berjudul “Implementasi Program Pesta Hadiah Dalam Minat Nasabah Di Bank Syariah Indonesia”. Benar-benar hasil karya tulis saya kecuali kutipan-kutipan yang disebut sumbernya. Apabila ada kesalahan didalamnya, maka sepenuhnya akan menjadi tanggung jawab saya.

Demikian surat pernyataan ini dibuat dan dapat digunakan sebagaimana mestinya.

Jember, 15 Mei 2024



Shella febriana
204105010075

UNIVERSITAS NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
JEMBER



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ JEMBER
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Jl. Mataram No. 01 Mangli, Kalwates, Jember, Jawa Timur Kode Pos 68136 Telp. (0331) 487550
Fax (0331) 427005 e-mail febs@uinkhas.ac.id Website https://febs.uinkhas.ac.id/



Nomor : B-163/Un.22/7.a/PP.00.9/10/2023 06 Oktober 2023
Lampiran : -
Hal : Permohonan Izin Penelitian

Kepada Yth.

Pimpinan Bank Syariah Indonesia KCP Rogojampi

Jalan Raya Rogojampi No. 189 Dusun

Sidomulyo, Gitik, Kecamatan Rogojampi, Kabupaten Banyuwangi,

Jawa Timur 68462.

Disampaikan dengan hormat bahwa, dalam rangka menyelesaikan tugas Skripsi pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, maka bersama ini mohon diizinkan mahasiswa berikut :

Nama : Shella Febrina
NIM : 204105010075
Semester : VII (Tujuh)
Jurusan : Ekonomi Islam
Prodi : Perbankan Syariah

Guna melakukan Penelitian/Riset mengenai "Implementasi Program Pesta Hadiah Minat Nabung Pada Bank Syariah Indonesia" di lingkungan/lembaga wewenang Bapak/Ibu.

Demikian atas perkenan dan kerjasamanya disampaikan terima kasih.

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
JEMBER



4-

SURAT KETERANGAN TELAH MELAKUKAN PENELITIAN

Pimpinan Bank Syariah Indonesia KCP Rogojampi Banyuwangi Menerangkan Bahwa :

Nama : Shella Febriana

NIM : 204105010075

Program Studi : Perbankan Syariah

Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

Judul : Implementasi Program Pesta Hadiah Dalam Minat Nasabah Di
Bank Syariah Indonesia Rogojampi Banyuwangi

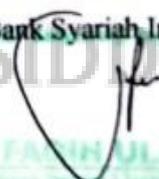
Benar nama tersebut diatas telah melaksanakan penelitian dari tanggal 12 Oktober 2023 – 04 Maret 2024 di Bank Syariah Indonesia KCP Rogojampi Banyuwangi dengan judul “ **IMPLEMENTASI PROGRAM PESTA HADIAH DALAM MINAT NASABAH DI BANK SYARIAH INDONESIA KCP ROGOJAMPI BANYUWANGI**”

Demikianlah surat keterangan ini dibuat dan untuk dapat dipergunakan seperlunya.

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI Banyuwangi, 14 Mei 2024

Pimpinan Bank Syariah Indonesia

KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R


KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R

JURNAL PENELITIAN

NO	Hari/Tanggal	Kegiatan	Paraf
1.	12 Oktober 2023	Mengantarkan Surat Izin Penelitian	
2.	10 November 2023	Wawancara Terkait Data Ketentuan Program Pesta Hadiah di BSI Rogojampi Banyuwangi	OP
3.	20 Desember 2023	Melakukan wawancara kepada Bapak Gilang Ramadhan Selaku marketing dan Ibu Cendera Elok selaku Customer Service	Jusf.
4.	19 Februari 2024	Melakukan wawancara kepada Bapak Gilang Ramadhan Selaku marketing dan Ibu Cendera Elok selaku Customer Service	Jusf.
5.	26 Februari 2024	Melakukan wawancara kepada Bapak Gilang Ramadhan Selaku marketing dan Ibu Cendera Elok selaku Customer Service	OP
6.	01 Maret 2024	Melakukan wawancara kepada Bapak Gilang Ramadhan Selaku marketing dan Ibu Cendera Elok selaku Customer Service	OP
7.	04 Maret 2024	Melakukan wawancara kepada ibu kivia, lely, echa, dan bapak Fahrurozi selaku nasabah	

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI

KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ

J E M B E T

Banyuwangi, Mei 2024
 PT. Bank Syariah Indonesia KCP
 Rogojampi Banyuwangi

OP



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ JEMBER
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Jl. Mataram No. 01 Mangli, Kaliwates, Jember, Jawa Timur Kode Pos: 68136 Telp. (0331) 487550
Fax (0331) 427005 e-mail: febi@uinkhas.ac.id Website: <http://uinkhas.ac.id>



SURAT KETERANGAN LULUS PLAGIASI

Bagian Akademik Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam menerangkan bahwa :

Nama : Shella Febriana
NIM : 204105010075
Program Studi : PERBANKAN SYARIAH
Judul : Implementasi Program Pesta Hadiah Dalam Minat Nasabah Di Bank Syariah Indonesia KCP Rogojampi Banyuwangi

Adalah benar-benar telah lulus pengecekan plagiasi dengan menggunakan aplikasi Turnitin, dengan tingkat kesamaan dari Naskah Publikasi Tugas Akhir pada aplikasi Turnitin kurang atau sama dengan 25%.

Demikian surat keterangan ini dibuat agar dapat dipergunakan sebagaimana mestinya.

Jember, 03 April 2024

Operator Turnitin
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
JEMBER





KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ JEMBER
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Jl. Mataram No. 01 Mangli, Kaliwates, Jember, Jawa Timur. Kode Pos: 68136 Telp. (0331) 487550
Fax (0331) 427005 e-mail: febi@uinkhas.ac.id Website: <http://febi.uinkhas.ac.id>



SURAT KETERANGAN

Kami yang bertandatangan di bawah ini, menerangkan bahwa :

Nama : Shella Febriana
NIM : 204105010075
Semester : VIII/8

Berdasarkan keterangan dari Dosen Pembimbing telah dinyatakan selesai bimbingan skripsi. Oleh karena itu mahasiswa tersebut diperkenankan mendaftarkan diri untuk mengikuti Ujian Skripsi.

Jember, 07 Mei 2024
Koordinator Prodi. Perbankan Syariah,


Ana Prtaiwi, SE., Ak., MSA
NIP : 198809232019032003

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R



**PEDOMAN WAWANCARA
IMPLEMENTASI PROGRAM PESTA HADIAH DALAM
MINAT NASABAH DI BANK SYARIAH INDONESIA KCP
ROGOJAMPI**

Profil Perusahaan

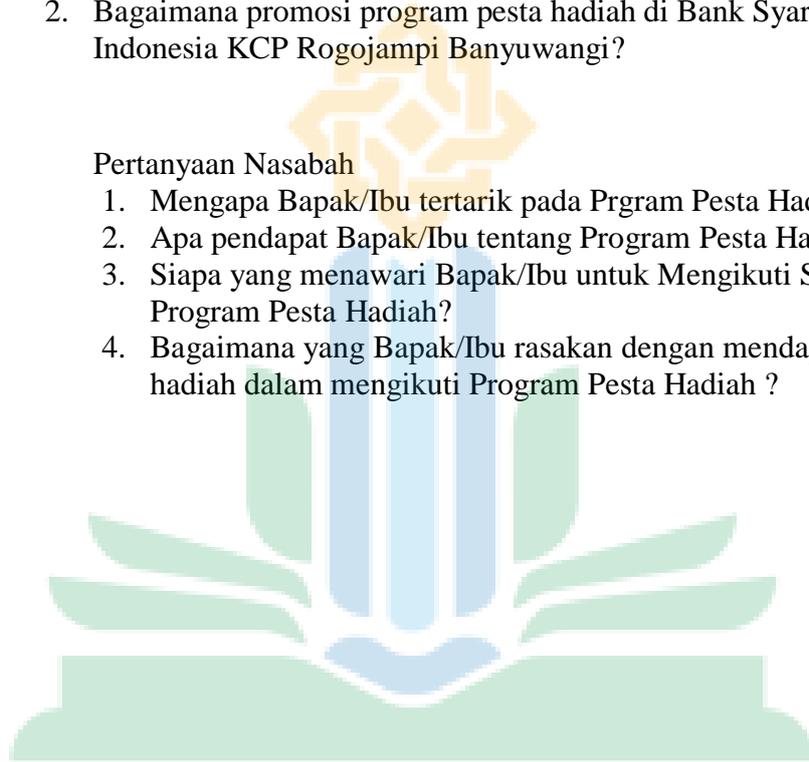
1. Bagaimana Sejarah BSI KCP Rogojampi Banyuwangi?
 2. Apa visi dan misi BSI KCP Rogojampi Banyuwangi?
 3. Apa nilai budaya dan tujuan BSI KCP Rogojampi Banyuwangi?
 4. Bagaimana struktur organisasi BSI KCP Rogojampi Banyuwangi?
 5. Apa saja produk dan jasa BSI KCP Rogojampi Banyuwangi?
- A. Bagaimana Proses Perencanaan Program Pesta Hadiah di Bank Syariah Indonesia KCP Rogojampi ?
1. Bagaimana Tahapan Identifikasi Tujuan dari Program Pesta Hadiah di Bank Syariah Indonesia KCP Rogojampi ?
 2. Siapa Yang Terlibat Dalam Penyusunan Konsep Program Pesta Hadiah di Bank Syariah Indonesia KCP Rogojampi ?
 3. Apa Yang Menjadi Fokus Utama Dalam Penyusunan Konsep Program Pesta Hadiah di Bank Syariah Indonesia KCP Rogojampi ?
- B. Bagaimana Mekanisme Pemberian Program Pesta Hadiah di Bank Syariah Indonesia KCP Rogojampi Banyuwangi
1. Bagaimana Pelaksanaan Program Pesta Hadiah di Bank Syariah Indonesia KCP Rogojampi ?
 2. Bagaimana Pencapaian tujuan Program Pesta Hadiah di Bank Syariah Indonesia KCP Rogojampi?
 3. Bagaimana Pemantauan Program Pesta Hadiah di Bank Syariah Indonesia KCP Rogojampi?

C. Apa Saja Faktor-faktor Yang Mempengaruhi Minat Nasabah Bank Syariah Indonesia KCP Rogojampi Banyuwangi Terhadap Program Pesta Hadiah.

1. Apa yang membuat nasabah tertarik/minat terhadap program pesta hadiah?
2. Bagaimana promosi program pesta hadiah di Bank Syariah Indonesia KCP Rogojampi Banyuwangi?

Pertanyaan Nasabah

1. Mengapa Bapak/Ibu tertarik pada Prgram Pesta Hadiah?
2. Apa pendapat Bapak/Ibu tentang Program Pesta Hadiah?
3. Siapa yang nawari Bapak/Ibu untuk Mengikuti Sebuah Program Pesta Hadiah?
4. Bagaimana yang Bapak/Ibu rasakan dengan mendapatkan hadiah dalam mengikuti Program Pesta Hadiah ?



UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R

DOKUMENTASI



Wawancara dengan Bapak Gilang (Marketing) di Bank Syariah Indonesia KCP Rogojampi Banyuwangi



Wawancara dengan Bapak Gilang Ramadhan selaku *Funding Transaction and Staff* di Bank Syariah Indonesia KCP Rogojampi Banyuwangi



Wawancara dengan Bapak Faqih selaku (BOSM) di Bank Syariah Indonesia KCP Rogojampi Banyuwangi



Wawancara dengan Ibu Cendra selaku (*Customer Service*) di Bank Syariah Indonesia KCP Rogojampi Banyuwangi



UNIVERSITAS NEGERI
KIAI HAYYATI
SIDDIQ

Wawancara dengan Mbak Echa selaku nasabah di Bank Syariah Indonesia KCP Rogojampi Banyuwangi



Wawancara dengan Mbak Kivia selaku nasabah di Bank Syariah Indonesia KCP Rogojampi Banyuwangi



Wawancara dengan Bapak Fahrurrozi selaku nasabah di Bank Syariah Indonesia KCP Rogojampi Banyuwangi



Wawancara dengan Ibu lely selaku nasabah di Bank Syariah Indonesia KCP Rogojampi Banyuwangi

BSI BANK SYARIAH INDONESIA

SEMARAK PESTA HADIAH

YUKK TOP UP DANANYA
DAPATKAN HADIAH LANGSUNG

MASA BERLAKU SAMPAI DENGAN 28 MARET 2024

Nabung 25 Jt

Nabung 35 Jt

Nabung 25 Jt

Nabung 100 Jt

Nabung 50 Jt

Nabung 35 Jt

Nabung 95 Jt

Nabung 50 Jt

Nabung 35 Jt

Nabung 55 Jt

www.bankbsi.co.id
Bank Syariah Indonesia Call 14040
@banksyariahindonesia @bankbsi_id&bsihelp @Bank Syariah Indonesia

Brosur Program Pesta Hadiah di Bank Syariah Indonesia KCP Rogojampi Banyuwangi





UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R

BIODATA PENULIS



Data Diri

Nama : Shella Febriana
Tempat, Tanggal Lahir : Jember, 10 Februari 2001
Jenis Kelamin : Perempuan
Alamat : Dusun Sukomukti, RT002/RW003 Desa Sukorejo,
Kabupaten Banyuwangi.
Agama : Islam
No. Tlp : 087740861460
Email : febrianashella019@gmail.com

Riwayat Pendidikan

1. TK DHARMAWANITA JENGGAWAH : 2006-2007
2. SDN JENGGAWAH 07 : 2007-2013
3. SMP MUHAMMADIYAH 5 SILIRAGUNG : 2013-2016
4. MAN 4 BANYUWANGI : 2016-2019
5. UIN KHAS JEMBER : 2020-2024